HINTS ON TRADE

வர்த்தக யுக்தி

BY

M. A. NELLAYAPPA MUDALIAR

TRADE & EFFICIENCY

"Why are most men for trade inefficient? Because their ideas, impulses, nerves, muscles and action are at loose ends untrained, untried. They talk and think and work, polishly, wastefully. Their interest is slack, their will flabby, their energy low. They must learn how to harness the human machine to get the best and most out of it."

PUBLISHED BY
AMRITAM & CO., MADRAS

 1920 [Price As 4

உ

HINTS ON TRADE

வர்த்தக யுக்தி

இஃது

M. A. நெல்லையப்ப முதலியார்

இயற்றியது

THIRD EDITION

முதற்பதிப்பின் முகவுரை

வர்த்தகத்தைப் பற்றிய அநேக விஷயங்களைப் புத்தகரூபமாய் வெளியிட எண்ணம் கொண்டோம். ஆனால் இந்நவீன காலத்தில் நாவல்களே பரவுவதால், ஒவ்வொரு விஷயத்தையும் சுருக்கமாக எழுதி இச்சிறிய புத்தகத்தில் வெளியிட்டோம்.

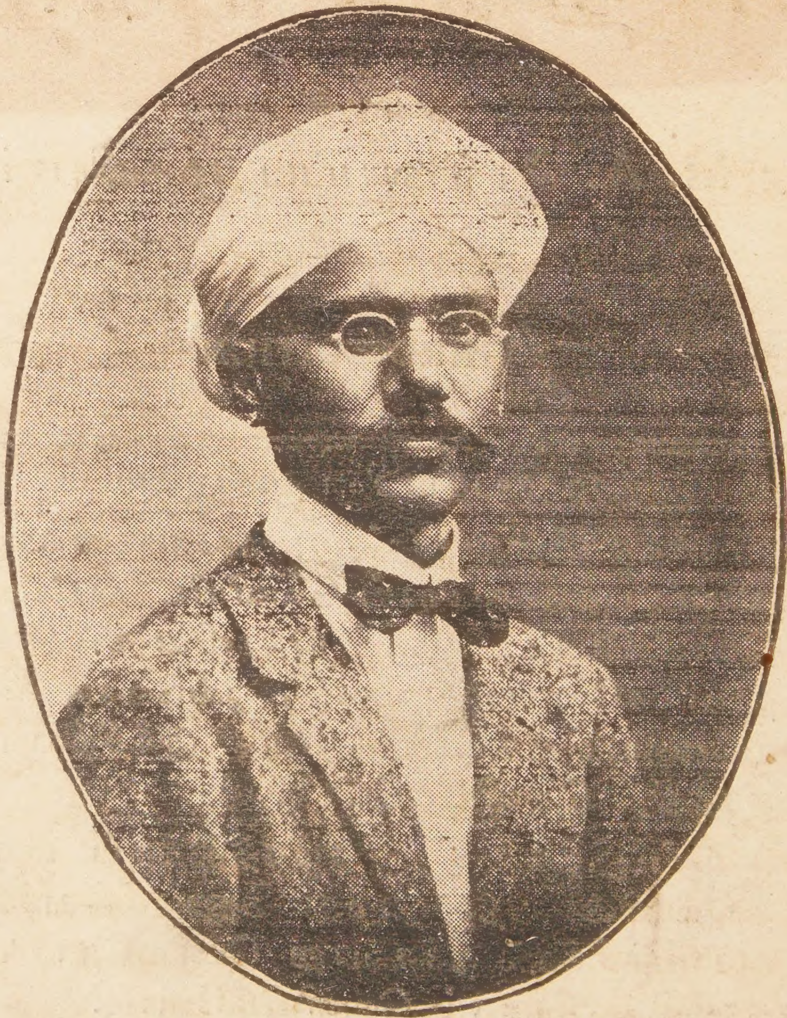
இப்புத்தகம் ஜன சமூகத்துக்குப் பயன் தருமாயின் பிறகு எமது அனுபவத்துக்கும் ஆராய்ச்சிக்கும் தக்கவாறு பெரியதோர் புத்தகத்தில் விரிவாய் வெளியிடுவோம்.

M. A. N.

PUBLISHED BY

AMRITAM & CO., MADRAS

 1920 [விலை அணா 4



M. A. நெல்லையப்ப முதலியார்.

வர்த்தக யுக்தி

BUSINESS OF THE PRESENT DAYS

வர்த்தகமும் தற்காலமும்

வர்த்தகம் செய்யப் பிரிய மில்லாதவர் எவரேனு முண்டோ? இல்லையென்றே சொல்லவேண்டும், ஏனென்றால் சுயேச்சையாக இருக்கலாமென்பதுதான் காரணம். இவ்வுலகில் பிறக்கின்ற ஒவ்வொரு மானிடரும், ஏதாவது ஒரு காரியத்தைச் சாதித்து விடலாமென்பதே அவர் துணிவு. இப்படி நினைக்கிறார்களே யொழிய அவ்விதம் நடப்பதுதானில்லை. கடைசியாக மனம்போல் போவதுதான் தீர்மானமாகிறது. இதனால் அவர்களடையும் பலன் ஒன்றுமில்லை. கடவுள் மனிதர்களுக்குப் பகுத்தறிவைக் கொடுத்திருக்கிறார். இன்னும் கல்வி அறிவால் அபிவிர்த்தி செய்து மேலான தன்மையை யடையலாம். கல்வி அறிவாலும், நல்லொழுக்கத்தாலும், நல்லோருடன் பழகுவதாலும் உண்டாகிற மேன்மையை ஓரளவிட்டுச் சொல்ல முடியாது. வர்த்தகத்தை அநேகர், கேவலமாயெண்ணி அலக்ஷியஞ் செய்கிறார்கள். இவ்வுலகில் வர்த்தகத்தால் விர்த்தியானவர்கள் கோடானகோடியே. இப்படிப் பொதுவாய்க் கூறிவிட்டதாக நினைக்காதீர்கள். இதற்கு ஒரு உதாரணம் கூறுவாம். 'கடைக்காரர்கள்' 'வர்த்தகர்கள்' என்று அலட்சியமாய்ச் சொல்லப்பட்ட ஆங்கிலேயர்கள் விடா முயற்சியாலும், வியாபார விர்த்தியாலும் நம் பரதநாடாகிய இந்தியாவை ஆட்சிபுரிகிறார்கள். இன்னும் உலகத்திலுள்ள எல்லா தேசங்களிலும், அவரவர்களுக்கு வேண்டிய பொருள்களை வெகு சொற்பமான விலைக்குக் கிட்டும்படி விற்பனை செய்து, அந்த வர்த்தக யுக்தியினால் ஒவ்வொருவரையும் தங்கள் வயப்படுத்தியிருக்கிற ஜெர்மானியர்களின் சாமர்த்தியத்தை என்

னென்று சொல்லலாம். நம் நாட்டில் ஜெர்மனியிலிருந்து வரு பவைகள் விலை உறுதிப்பாடில்லாமலும், சொற்ப விலையாயிருந்து வந்ததாலும், மிகக் குறைவாகவே எண்ணப்பட்டு வந்தன. இப்பொழுது நடந்த யுத்தத்தால், ஜெர்மானியருடைய வியாபாரம் எத்தன்மையுள்ளது என்பது நன்கு விளங்குகிறது.

இந்தியாவிலும் நம்மவர்கள் வியாபாரஞ் செய்யாமலில்லை. அநேகர் அபிவிர்த்தி யடைந்திருக்கிறார்கள். சிலர் தம் முன்னோர் போன வழியையே பின்பற்றிச் செய்துவருகிறார்கள். வியாபாரம் இன்னதுதானென்று எவரேனும் அறிந்து செய்கிறார்களாவென்பதுதான் கேள்வி. இவ்வுலகில் நம் நாட்டாரைப்போல் வர்த்தகத்தில் பின்வாங்கியவர் எவருமில்லை. எந்த விஷயத்திற்கும் மனம்தான் காரணம். எவரொருவர் மனதைத் தன் வசப்படுத்துகிறார்களோ அவர்களுக்கு சர்வ சித்தியு முண்டாகிறது. ஒருவர் ஒரு தொழிலை யாரம்பித்தால், அதில் நன்றாய்ப் பாடுபடவேண்டும். முதலில் மிகவும் கஷ்டமாகவேயிருக்கும். மனத்தளர்வின்றி விடா முயற்சி செய்யவேண்டும். வியாபாரமென்பது கடைவைத்துப் பண்டமாற்றல் செய்வது தானா? அப்படியல்ல. இவ்வுலகில் நடைபெறுவன வெல்லாம் வியாபாரம்தான். பிறப்பதும் இறப்பதும் ஒரு தொழிலாய் ஒப்புக்கொள்வோமாயின், மற்றெதை வியாபாரமென்று சொல்லலாகாது.

WHO IS TO DO BUSINESS?

2. யார் வர்த்தகம் செய்யவேண்டும்?

நமது நாட்டில் கல்வி கற்பதெல்லாம் உத்தியோகத்தை விரும்பியே யன்றி வேறல்ல. இவ்வித நோக்க முடையோராயிருந்தால், வர்த்தகத்தால் எங்ஙனம் செல்வவந்தர்களாக முடியும்? விசேஷ கல்வி யறிவில்லாதவர்கள் தான் வியாபாரிகளாயிருக்கிறார்களென்பது நன்றாய் விளங்குகிறது. ஏனைய நாட்டிலோ கல்வி கற்றவர்கள் தான் வணிகத் தொழில் செய்து வருகிறார்கள். ஜாதித் தொழில் பிறந்துள்ள இக்காலத்தில் எவர்தான் வர்த்தகம் செய்யக்கூடாது. மனுவின் காலத்தில் ஏற்பட்டதாகச் சொல்லும் ஜாதி வகுப்பில் வர்த்தகர்களாகிய வைசியர்கள் ஒரு தனி ஜாதியாராக ஏற்படுத்தப்பட்டிருந்தார்கள். இப்பொழுது இன்னவர்தான் செய்யலாம் என்று கிடையாது. கல்வி கற்ற நிபுணர்கள் வர்த்தகத்தில் உழைப்பார்களாயின் அதுவே இந்தியாவின் மேன்மைக்கு

ஓர் அறிகுறியாகும். கற்றவர் செய்யும் தொழிலுக்கும், கல்லாதார் புரியும் தொழிலுக்குமுள்ள வித்தியாசம் எல்லையற்றிருக்கும்.

HOW TO DO BUSINESS ?

3. எப்படி வர்த்தகம் செய்கிறது ?

வர்த்தகம் செய்கிறதற்குப் பழக்கம்வேண்டும். அதற்கு வியாபாரிகளிடத்தில் பழகியிருத்தல் நன்று. வர்த்தகத் தொழிலை அறிந்து கொள்வதற்குப் பாடசாலை கிடையாது. அநுபவமே (Practical experience) மேலானது. வர்த்தக விர்த்திக்காக ஏற்பட்ட பத்திரிகைகளையும், வர்த்தகத்தால் விர்த்தியானவர்களின் சரித்திரங்களையும் படிப்பதால், மனோவிசாலம், யுக்தி, சாமர்த்தியம் முதலியன உண்டாகும். கற்றுத் தேர்ந்த தொழிலாளிகளைவிட அதிக அனுபவமுள்ளவர்களே விற்பன்னர்களா யிருக்கிறார்கள்.

THINKING BEFORE STARTING

4. ஒரு தொழிலை ஆரம்பிக்கிறதற்கு முன்யோசனை

ஒரு தொழிலை ஆரம்பிக்கிறதற்கு முன் நன்றாய் ஆலோசனை செய்யவேண்டும். எத்தொழிலை ஆரம்பித்தபோதிலும் ஓரளவில்லாவிடில் 'ஆசைக்கோ ரளவில்லை' என்பதுபோல் மனம் மலை மலையாய் எண்ணிக் குவித்துவிடும். எப்பொழுது ஒரு தொழிலைச் செய்ய உத்தேசிக்கிறோமோ அப்பொழுது தன் ஸ்திதிக்குத் தக்கபடி இன்னது செய்கிறதென்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளவேண்டும். இவ்விஷயத்தில் ஒரு மனத்தராயிருக்க வேண்டும். தனது அபிவிர்த்தியை நாடும் நண்பர் உறவினரிடம் தனதெண்ணத்தை யறிவித்து ஆலோசனை செய்யலாம். பல ஜனங்களிடம் சொல்லி யோசித்தால் பிரதிகூலமாய் முடிந்துவிடும். தனக்குள் நன்றாய் ஆலோசித்துத் தீர்மானிப்பது சிலாக்கியம். உடனே அப்படியே நடக்க முயலவேண்டும். இல்லையெனில் எண்ணிய எண்ணமெல்லாம் ஒன்றன்பின்னொன்றாய் நீங்கும். இவ்வுலக இயற்கை யெப்படியிருக்கிறதென்றால் தொழிலை ஆரம்பம் செய்வதன் முன் அளவற்ற யோசனை செய்வதும், ஆரம்பித்ததும் எல்லாவற்றையும் மறந்துவிடுவதுமா யிருக்கிறது. சிலருக்குப் பேசுந்திறமை மாத்திரமிருக்கும், சொல்வதுபோல் செய்யும் வாய்மை யிருக்கிறதில்லை.

வர்த்தகத்தில் ஆலோசிப்பதை முக்கியமானதென்றே ஒவ்வொருவரும் அறியவேண்டும். ஒரு தொழிலைப்பற்றி நூறுவிதமாகப் பகுத்துப்பேசலாம். இது கஷ்டமான காரியமன்று. ஆனால் மனிதர்கள் செய்யவேண்டியவைகளுள், தனக்குள் சிந்திப்பதொன்றே கடினமானவேலை. ஆகையால் ஒவ்வொரு காரியத்தைச் செய்பவன்முன் பலரிடத்தில் யோசித்திருந்தாலும் தானும் அதை நன்றாகச் சிந்தித்து ஓர் தீர்மானம் செய்திருக்கவேண்டும். அப்பொழுது அக்காரியம் தடையின்றி சித்திபெறும்.

YOUNG MEN & THE BUSINESS

5. வாலிபர்களும், வர்த்தகமும்

வர்த்தகம் செய்ய விரும்பும் வாலிபர்கள் சொற்ப சம்பளமில்லாமலாவது, தன் மனதுக்கு இசைந்த வியாபாரம் செய்யும் வணிகரிடம் அமர்ந்திருக்கவேண்டும். அப்பொழுதுதான் வியாபாரம் இன்னதென்று அறியலாம். லாப நஷ்டம் சுக துக்கம் முதலியவைகளின் வித்தியாசங்கள் அனுபவத்தில் விளங்கும். இப்படி அனுபவித்தவர் 'இளமையிற் கல்' என்பதுபோல, எந்த விஷயத்தையுமறியவும், அனுபவித்து சித்திபெறவும் வாலிபதசையில் சரீரம் திடமாகவும் ஊக்கமுள்ளதாயு மிருப்பதால் எவ்வளவு கஷ்ட நஷ்டம் வந்தபோதிலும் பொறுத்துக்கொள்ள முடியும். விடா முயற்சி செய்வதற்கும் அனுகூலமாயிருக்கும். "சுவற்றைவைத்து சித்திரம் எழுதவேண்டு" மென்பதற் கிணங்க சரீரத்தில் பலமுள்ளபோதுதான் வேலை செய்யலாம். வாலிபத்தில் உற்சாகமும் மனோதைரியமும் அதிகரிக்கிறது.

PATIENCE IN THE BUSINESS

6. வர்த்தகத்தில் பொறுமையும் அதனால் வரும் பெருமையும்

வர்த்தகர்கள் சாந்தகுண முள்ளவர்களா யிருக்கவேண்டும். அவர்களின் முகம் சந்தோஷக்குறியோடு, வருபவர்களை வாவென்று முகமலர்ச்சி கூறுவதுபோ லிருக்கவேண்டும். வர்த்தகத்தில் மேன்மையடைய வேண்டுமாயின் அருகிலிருப்போர்களையும், வியாபாரவிஷயமாய் வருபவர்களையும் நட்பினராகச் செய்ய முயலவேண்டும். தன்னை நாடி வரும்போது இனிய சொற்களைக்

கூறி உதவிசெய்ய வேண்டும். வினவிய விஷயத்தை நன்றாகக் கேட்டு விடையளிக்கவேண்டும். வியாபாரத்திற்கு வருபவர்கள் எல்லோரும் நற்குணமுள்ளோரா யிருக்கமாட்டார்கள். சிலர் விற்கும் பொருள்களை அதி சீக்கிரத்தில் வாங்கிச் செல்வார்கள். இன்னும் சிலரோ, வாங்குவது சொற்பமா யிருந்தாலும் அதிகத் தொந்தரவைக் கொடுப்பார்கள். இவ்விருதரத்தாரையும் ஒரேமாதிரியாகப் பாவிக்கவேண்டும். பேசுவதில் சாமர்த்தியம் வேண்டும். சில வியாபாரிகள் முன் கோபியா யிருக்கிறார்கள். அவர்களிடமுள்ள வேலைக்காரர்களால் சிலருக்கு எஜமானனைவிட அதிக கோபம் உண்டாகிறது. "வாங்குகிறதா யிருந்தால் அதை வாங்கு, இல்லையெனில் போ" என்றும் 'இதற்குமுன் இப்பொருளை வாங்கினதுண்டா" என்றும், இன்னும் பலமாதிரியாகவும் பேசுகிறார்கள். இப்படிப் பேசுவதால் சில சமயங்களில் சச்சரவும் உண்டாகிறது. இது எல்லோருக்கும் தெரிந்த விஷயம். வர்த்தகத்தில் கோபத்தை விட்டொழிக்க வேண்டும். விநோதமாகப் பேசி இன்புறச்செய்யவேண்டும். தங்களிடத்தில் நம்பிக்கையுண்டாகும்படி நடந்துகொள்ளவேண்டும். வியாபாரம் செய்யும்போது சந்தோஷமும், இல்லாதபோது சந்துஷ்டியும் அடையக்கூடாது. நஷ்டமின்றி லாபமில்லை கஷ்டமின்றி சுகமில்லை. வர்த்தகத்தில் நஷ்டமும் லாபமும் சகஜம். நஷ்டம் ஏற்படுங்கால் பொறுமையுடனிருக்கவேண்டும். அப்பொழுதுதான் லாபத்தையும் பெறலாம். சாந்தகுணத்தோடும், முகமலர்ச்சியோடும், அன்போடும், வியாபாரம் செய்வதே ஒரு பெரிய விளம்பரம்போலாகிறது. இதனாலுண்டாகும் புகழ் உலகெலாம் பெருகும்.

TRYING SOMETHING AGAIN

7. ஒன்றிருக்க ஒன்று செய்தல்

ஒரு வேலையிலிருக்கும்போது ஒழிந்த நேரங்களில் மற்றொரு தொழிலுக்கு முயற்சி செய்வது சிலருடைய வழக்கமாயிருக்கிறது. இத்தீய வெண்ணம் அநேக வாலிபர்களின் தொழிலை அழித்து விடுகிறது. ஒரு தொழிலிருக்க மற்றொன்றில் பிரவேசிப்பதால் ஒன்றிலேனும் தேர்ச்சியடைய வழியில்லாமற் போகிறது. வாலிபர்கள் காலத்தை மதிப்பிட்டுப் (Value of Time) பார்க்க வேண்டும். ஒரே தொழிலில் பலவருஷம் உழைத்து வருவதால் உன்னத பதவியை யடைவது நிச்சயம். நமது வாழ் நாட்

களை ஒரே வழியில் செலுத்தி வந்தால் அதிலுண்டாகும் பயிற்சியும் அனுபவமும் ஆனந்தத்தை யுண்டாக்கும். ஒரு வாலிபர் சில வருஷங்களுக்கு முன் இரண்டு சிறுவர்களுக்கு கல்வி கற்பித்துக் கொண்டு வக்கீல் (Pleader) பரிக்ஷைக்கும் படித்து வந்தார். கடைசியில் தேர்ச்சியடையவில்லை. வக்கீல் (லாயர்) வேலைக்காகப்படிப்பவர் வேறொன்றுக்கு ஆசைப்படாமல் அதிலேயே உழைத்து வந்தால் ஏன் விர்த்தியாக முடியாது? சட்டங்களை யெல்லாம் நன்றாய்ப்படித்து, வக்கீல்களில் முதன்மையாயிருந்து பிரதாபத்தை யடைய முடியாதா? லாயர் பரிக்ஷயில் தேறியும் ஆரம்பத்தில் போதுமான வரும்படியின்றி, பயிர்த்தொழில் தச்சுவேலை முதலியவைகளில் பிரவேசித்து சொற்பத்தை யறிந்து கொள்வதால் ஒரு பயனுமில்லை. வக்கீல் பிரபல லாயர் என்று பெயரெடுக்க முயற்சி செய்யவேண்டும். வருந்தினுல் வாராததுமுண்டோ? எத்தொழிலிலும் ஆரம்பித்தவுடனே லாபம் வரமாட்டாது. கொஞ்சகாலம் கஷ்டப்பட்டால்தான் சுகம் உண்டாகும். சிந்திக்காத மனம் சோம்பலுக்கே சாதகமா யிருக்கும். மனதை நல்வழியிலும் ஒரு தொழிலில் கட்டுப்படுத்த வேண்டும். மனதின் சக்தியைக் காண்பது கடினம்.

அடக்க முடையார் பலவற்றையும் பார்ப்பதுபோல் காணப்படுவார் ஒன்றையும்பாரார். ஒவ்வொருவர் வழியிலும் தோன்றுவார். ஆனுல் எவரையும் தடைபடுத்த மாட்டார். அக்னியில் 50 இரும்புக் கம்பிகளைப் போட்டாலும், சில கம்பிகள்தான் உஷ்ணத்தோடிருக்கும். கடைசியில் கம்பிகளைக் காய்ச்சியவருக்கே கையில் ஹானியை யுண்டுபண்ணுகிறது. இப்பேர்ப்பட்ட மனிதன் தனக்குள்ள கடமைகளையே அலக்ஷியஞ் செய்தவனுகும். இவன் எங்ஙனம் சந்தோஷத்தை யடையமுடியும். ‘பலமரத்தைப் பார்த்தவன் ஒருமரத்தையும் வெட்டுவதில்லை’ என்றும் ‘இக்கரைக்கு அக்கரை பச்சை’ என்றும் பழமொழிகளைச் சொல்லுவது முண்டு. இன்னும் இதை விவரித்துச் சொல்லுவாம். இன்று வெற்றிலை பாக்குக் கடை வைக்கிறது. சிலகாலம் நடத்திக்கொண்டு போகும்பொழுது அரிசிக்கடை வைக்க ஆலோசனை செய்கிறது. அதற்குத் தக்க மந்திரிகளும் சேர்வார்களாயின் பின்னும் அனுகூலந்தான். வெற்றிலைக் கடையிலுள்ள ஊக்கமும் முயற்சியும் குறைகிறது. கொஞ்சகாலத்தில் வெற்றிலைப் பாக்குக்கடையை யொழித்து அரிசிக்கடை வைக்கிறது. இதையும் முன்போலவே விட்டு மளிகை வியாபாரம் செய்ய ஆரம்பிக்கிறது. இப்படிச்

செய்துவந்தால் எங்ஙனம் ஒரு தொழிலில் அனுபவ முண்டாகும்.

உத்தியோகம் செய்வோர்களிலும் சிலர், அந்தக் கம்பெனியிலிருப்பது நல்லது, இந்தக் கம்பெனியிலிருப்பது சுகம் என்று எண்ணுவோருமுண்டு. மனம் சிதறிப் பல விஷயங்களிலும் புகுவதே, பலிதமாகும் ஒரு வேலைக்கு ஒரு பெரிய சத்துருவைப் போலாகும். மனதை ஒரே விஷயத்தில் செல்ல விடுவோமாயின் சித்தி யுண்டாகும். பல விஷயங்களிலும் மனதைச்செலுத்தினால் எண்ணங்கள் அடுக்கடுக்காய் குவிகின்றன. அடிக்கடி கோபதாபமும், பொறாமையும் உண்டாகிறது. கடைசியில் ஓட்டைக் குடம் போல் எவ்வித நல்விஷயமும் மனதில் தங்குகிறதில்லை. வஞ்சகம் முதலிய துர்க்குணங்கள் குடி புகுகின்றன.

வாலிபத்தில் மனதை அடக்காவிடில் மற்றெக்காலத்திலும் அடக்க முடியாது. லோகோபகாரமான எத்தொழிலிலாவதுதான் சமர்த்தன் என்ற கீர்த்தி பெறவேண்டும்.

WHEN GOOD TIME WILL COME ?

8. தொழில்செய்ய எப்பொழுது நல்லகாலம் வரும்?

நல்ல காலம் எப்பொழுது வரும் என்பது ஒரு பெரிய கேள்வியா யிருக்கிறது. மனோதைரியம், ஊக்கம், அனுபவம் எப்பொழுது உண்டாகிறதோ அப்பொழுதே செய்யலாம். அதை விட்டுவிட்டு சிலர் ஜோஸ்யம் பார்க்கிறார்கள். ஜோஸ்யம் பார்த்து அதன் பலா பலனைக்கொண்டு காரியசித்தி யடைந்தவர்கள் வெகு அபூர்வமென்று தோன்றுகிறது. இதனால் ஜோஸ்யம் பொய் யென்று சொல்லவில்லை. 'எழுதினவன் ஏட்டைக் கெடுத்தான்' 'படித்தவன் பாட்டைக் கெடுத்தான்' என்று பழமொழிகளும் அனுகூலமா யிருக்கிறது. ஜோஸ்யர் ஜாதக பலனைப் பார்த்தால், ஒரு காலத்தில் நன்மையென்றும், ஒரு காலத்தில் கஷ்டம் வருமென்றும் சொல்வார்கள். நன்மை யென்ற காலத்தில் வேலை செய்வதும், கஷ்டமென்ற காலத்தில் வேலை செய்யாமலிருப்பதும் பொருத்தமாகுமா? ஒருவன் பி. எ. வகுப்பில் சேர்ந்தான். சிலகாலம் படித்துக்கொண்டிருக்கும்போது ஒரு ஜோஸ்யனிடம் தனது ஜாதகத்தைக் காட்டி இந்த வருஷம் பரீக்ஷையில் தேறு

வேணு வென்று கேட்டான். ஜோஸ்யனும் வெகுநேரம் யோசித்து குரு இந்த வீட்டிலிருக்கிறான், சுக்கிரன் இவனைப் பார்க்கிறான் என்று பாட்டுகளைச்சொல்லி சந்தேகம் வேண்டாம், கட்டாயம் பாஸ் பண்ணுவீர்கள் கிரகங்க ளெல்லாம் அனுகூலமா யிருக்கின்றன வென்றான். இப்படிச் சொல்லியிருப்பதால் படிக்காமலே யிருந்து விடலாமா? நண்பர்களே! நன்றாய் யோசனை செய்து பாருங்கள். நமது புராணங்களில் நன்மைக்கும் தீமைக்கும் பொருத்தமான விஷயங்கள் குவிந்து கிடக்கின்றன. சமயோசிதமாக அவைகளை எடுத்துச் சொல்லி சமாதானப் படுத்திக் கொள்கிறார்கள். மார்க்கண்டனுக்குப் பதினாறு வயதென்று பகவான் வரங்கொடுத்திருக்க, என்றும் பதினாறு என்று எப்படி மாறியது, முயற்சி திருவினையாக்கும் பயனன்றோ! மெய்வருந்தக் கூலிதரும் என்பதை மறக்கலாமா? ஒரு தொழிலைச் செய் யென்று சொன்னாலும் 'காலம் கெட்டிருக்கிறது, நல்ல காலமில்லை' இப்பொழுது நன்மை செய்தாலும் துன்பமாய் முடியும். ஆகையால் எனக்கு ஒரு வேலையும் வேண்டாம் என்கிறார்கள். இவர்களை மந்தபுத்தி யுள்ளவர்களென்று சொல்லுவதைவிட வேறென்ன செய்யக்கூடும். நிதான புத்தியோடு நல்வழியில் ஒழுகுவாருக்கு கெட்டகால மொன்றுண்டோ! அமெரிக்கா தேசத்து சாஸ்திர விற்பன்னர் ஒருவர் 'விதி விதி யென்போரை மதியீனரென்று சொல்லவேண்டும்' என்று சொல்லி யிருக்கிறார். நமக்குள்ள காலம் இவ்வளவென்று அறியாதிருக்கும்போது, ஒரு தொழிலைச்செய்ய, நாளை நாளை என்று காலத்தைக் கடத்துவானேன். சென்ற காலம் மீண்டும் வருமோ? வாராது. ஆகையால் ஒரு தொழிலைச்செய்யப் போதுமான அநுபவம் இருக்கையில் உடனே கொஞ்சங் கொஞ்சமாகவாவது செய்யவேண்டும். ஒரே விஷயத்தை ஒருவர் புகழ்வார். மற்றொருவர் இகழ்வார். கவனித்தும் கவனியாததுபோலிருந்து தன் காரியத்தில் சிரத்தை யெடுத்துக்கொள்ள வேண்டும். சுற்றிக்கொண்டே யிருக்கும் சக்கரம் ஒருபோதும் மாசு படுவதில்லை. மனம் ஊக்கமாகவே யிருக்க வேண்டும்.

BUSINESS & THE SERVICE

9. வர்த்தகமும் உத்தியோகமும்

ஒரு நாட்டுக்கு வர்த்தகத்தைப்போல் செழிப்பு உண்டாக்கக்கூடிய தொழில் வேறில்லை. வர்த்தகத்தை சிறிது பெரி

தென்று வித்தியாசமாய் நினைக்கக்கூடாது. வித்திலிருந்து தான் பெரிய விருக்ஷமுண்டாகிறது. வர்த்தகர்களுக்கு எப்பொழுதும் நமது நாட்டில் மாத்திரமன்று, இவ்வுலகமெங்கும் கண்ணியமுண்டாகிறது. முகமறியாமலே கோடிக்கணக்கில் வியாபாரம் நடப்பதுமுண்டு. எவ்வளவு பெரிய உத்தியோகமானாலும்—மாதம் ஆயிரம் ரூபாய் வாங்கினாலும் இருபதாயிரம் வாங்கினாலும்—வர்த்தகர்களுக்குச் சமமாகமாட்டார்கள். உத்தியோகமென்னும் பதத்திற்கு சேவகத்தொழில் என்றே பொருள்தரும். பத்து ரூபாய் மாதம் சம்பாதித்தாலும் மிகப் பெருமையாய் எண்ணுகிறார்கள். இது சுத்தத் தவறு. உத்தியோகத்தில் ஒழுங்காயிருந்து செல்வந்தர்களானதைக் கண்டதுமில்லை கேட்டதுமில்லை. வெற்றிலை பாக்கு விற்கும் வர்த்தகனுக்குள்ளே சந்தோஷமும் திருப்தியும் நூறு ரூபாய் சம்பளம் பெறுவோருக் கிருக்காதென்றே சொல்லலாம். வயிற்றுப்பிழைப்பி னிமித்தம், தன் அந்தஸ்துக்குத் தக்கவாறு படாடோபமான ஆடை யணிந்திருந்தால் திருப்தி யாகமாட்டாது. சற்று யோசிக்குங்கால் பிறர் மெச்சும்பொருட்டு சுமக்கும் பாரமேயன்றி வேறல்ல. இப்படிச் சொல்வதால் ஆடையே வேண்டியதில்லையென்று சொன்னதாக நினைக்கக்கூடாது. ஆனால் ஒரு வர்த்தகனுக்குள்ள திருப்தி உத்தியோக நிமித்தம் அணியும் ஆடையிலு முண்டாவதில்லை யென்பதாம்.

IMITATION

10. போலி வியாபாரம்

இந்தப் போலி வியாபாரம் மற்ற நாடுகளை விட இந்தியாவில் அதிகமென்று சொல்லவேண்டும். போலி யென்றால், (Imitation) ஒருவர் செய்வதுபோல் செய்கிறது. இவ்விஷயத்தை ஒவ்வொருவரும் நன்றாய்க் கவனிக்கவேண்டும். ஒருவருக்கு வியாபாரம் செய்யத் தெரியாம லிருந்தாலும், இன்னொருவர் செய்வது போல் போலிசெய்து போட்டித் தொழில் புரிகிறார்கள். இதனால் போலி வியாபாரிக்கு நன்மை யுண்டாகமாட்டாது. சில வேளைகளில் இருவருக்கும் கஷ்ட நஷ்ட முண்டாகும் என்றாலும் நம்பிக்கையும், நாணயமுமுள்ள விடத்தில்தான் வியாபாரம் அதிகரிக்கும். இருவரில் ஒருவன் கெட்டவனென்றால் மற்றவன் நல்லவன் என்று சொல்லவும் வேண்டுமா? போலி வியாபாரம் செய்கிறவர்களுக்கு நற்குண முதலிய நற்செய்கை யுண்டாகமாட்

டாது. இப்பேர்ப்பட்டவர்களுக்குத் துர்க்குணமே பிரதானமாயிருப்பதால் ஒருபொழுதும் விர்த்தியாகமாட்டார்கள். போலி செய்வதைவிட தமக்கிசைந்த சிறு தொழிலை ஆரம்பித்தால் நன்மை யுண்டாகும்.

PRACTICE IN BUSINESS

11. வர்த்தகத்தில் பழகுதல்

ஒரு தொழிலே அரசன். அந்த அரசனுக்குச் சக்தியாயிருந்து நடப்பது திடசித்தம் அல்லது வைராக்கியம்.

பிரபுவின் குழந்தையானாலும், பிரபல வர்த்தகனுடைய குமாரனானாலும் பள்ளிக்கூடத்தை விட்டதும் ஒரு தொழிலை நடத்த முடியாது. ஆகையால் தொழில் செய்வோரிடமிருந்து ஒவ்வொரு வேலையையும் நன்றாயறிந்து வரவேண்டும். இன்னும் தானே செய்து பார்க்கவேண்டும். ஒன்றையும் நன்றாகப் பாடுபட்டு ஒரு மனத்துடனே யறிந்து வந்தால் அதனாலுண்டாகும் அனுபவம் சிலாகிக்கத்தக்கது. ஆரம்பத்தில் சொற்ப சம்பளமென்று ஆலசியம் செய்யக்கூடாது. சொற்ப சம்பளத்தில் அமர்ந்தால்தான் வர்த்தகத்தை யல்லது ஒரு தொழிலைக் கற்றுக்கொள்ள அனுகூலமாயிருக்கும். ஒருவன் மேலான ஸ்திதிக்கு வரவேண்டுமென்ற எண்ணமிருக்குமாயின் கிடைத்த சம்பளம் போதுமென்றேயிருக்கவேண்டும். வேலைக்குத் தகுந்த கூலியில்லை யென்றெண்ணக்கூடாது. சீமான் வீட்டுப் பிள்ளையென்றும் பெரிய வர்த்தகனுடைய பிள்ளையென்றும் எண்ணித் தொழிலில் பயலுவது (Apprentice) கண்ணியக் குறைவென்று வாலிபர்கள் கருதக்கூடாது. அப்படி யெண்ணினால் முடிவில் கஷ்டத்தை யனுபவிக்க நேரிடும். பணமுள்ளவனுக்குப் பகுத்தறிவு குறைந்தால் பைத்தியக்காரனுக்கு சமானமாவான். பணத்தைப் பல வழிகளிலும் செலவிட பத்துப்பேர் கூடிக்கொள்வார்கள். பணக்காரனுடைய பிள்ளைக்குத் தொழிலில் பழக்கமிருந்தால் பணத்தின் அருமைதெரியும். இல்லையெனில் துர்வினியோக வழிதெரியும். பைத்தியக்காரனைச் சுற்றி எப்படி 10 பேர் சூழ்ந்து கொள்ளுகிறார்களோ அப்படியே பணக்காரனைச்சுற்றி பத்துப்பேர் என்று சொல்வது பொருத்தமா யிருக்கிறது. ஆகையால் வறியனாயினும் வலியனாயினும் தொழிலில் பழகுதல் உன்னத நிலைமையைத்தரும்.

ADDING WEALTH

12. பொருளைச் சேகரித்தல்

அதிகச் சம்பளமென்று பெருமையாய்ச் சொல்லிக் கொண்டு அளவின்றிச் செலவிடும் அநேக வாலிபர்களைக் காண்கிறோம். வாலிபர்கள், பணத்தைச் சேமித்துவைக்க முடிகிறதில்லை யென்று சொன்னால் வயது முதிர்ந்த காலத்தில் செல்வத்தைச் சேர்த்துவைக்க முடியாது. அதிர்ஷ்ட மென்பதையும் இன்ன தென்று அறியப்போவதில்லை.

நாடகத்துக்கும், சிகரெட் முதலியவைகளுக்கும் வாலிபர்கள் மிகுதியான பொருளைச் செலவிடுகிறார்கள். இப்படிச் செய்வதால் பிற்காலத்துக்காகச்சேரும் பொருளைத் தடைபடுத்துகிறதாகச்சொல்லவேண்டும். கொஞ்சங் கொஞ்சமாகச்சேரும் பொருள் கட்டிடத்து அஸ்திவாரம் (Foundation) போலாகும். அனுவசியச் செலவு செய்வது வழக்கமாய் விட்டால் அதற்கு எல்லையே கிடையாது.

'ஊண் மிச்சம் செய்தால் உலகத்தை யாளலாம்' என்றோர் பழமொழியும் வழங்குகிறது. ஆடைகளுக்குச் செலவிட்டு காம்பீரமாயிருக்க விரும்பினால் அதற்கு ஓரளவில்லை. ஸ்திரீகளுக்கு ஆபரண முதலியவைகள் வாங்குவது மப்படியே. இதனால் ஆடையாபரணம் வேண்டுவதில்லை யென்பதல்ல. அந்தஸ்துக்குத் தக்கபடி சுருங்கச் செலவிடவேண்டும். வருமானம், லாபம், சம்பளம் முதலியவைகளை, கொஞ்சம் மிச்சம் வைத்து, ஓரளவுடன் இதர செலவுகளைச் செய்யவேண்டும். உத்தியோக நிமித்தம் வரும் சம்பளத்தை ஆயுள்வரை உறுதியாயிருக்குமென்று நம்புவதற்கில்லை. சரீரத்தில் சக்தியுள்ளவரை தான் வேலைசெய்ய முடியும். வேலை செய்தால் தான் கூலி கிடைக்கும்.

செட்டாய்ச் செலவிடுவதற்கும் கஞ்சத்தனமா யிருப்பதற்கும் எவ்வளவோ வித்தியாசமுண்டு. பொருளைச் செலவிடுவதில் கஞ்சத்தனமா யிருக்கிற சிறுவனுக்கு நன்மையுண்டு. ஆனால் ஆராதூரியமாயும், திருத்தமற்றிருக்கும் சிறுவனுக்கு நன்மையுண்டோ யில்லையோ சொல்வதற்கில்லை. அநேக மனிதர்கள் அடிமைபோல் வேலை செய்தும் ஏழையாகத்தா னிருக்கிறார்கள். கொஞ்சங்கூட சேர்த்துவைக்க முடியாம லிருப்பதுதான் காரணம்.

சிறுவனாயிருக்கும்போது ஒரு அணாவாவது சேமிக்கச் சக்தியற்றவனா யிருக்கிறான். தக்க வயது வந்தகாலத்தில் ஒரு ரூபாயாவது தனக்காதாரமான விடமாவது நண்பராவது இல்லாமல் கஷ்டப்படுகிறான். உத்தியோகத்துக்காக அலைகிறான். பழக்கமில்லாதிருக்கும் 25 வயதுள்ளவனை எப்படி உத்தியோகத்தில் சேர்ப்பார்கள்? கடைசியில் கடன் வாங்க முயற்சி செய்கிறான். காண்பவரிடமெல்லாம் என் விதி யிப்படி யாச்சு, என் துரதிர்ஷ்டமென்று சொல்லுகிறான். சிறு வயதிலாவது வாலிப தசையிலாவது சேமித்தல் என்ற எண்ணமே உண்டாகிறதில்லை. கொஞ்சங் கொஞ்சமாய் மிச்சப்படுத்துவதால் 'சேமித்தல்' என்னும் சக்தியையும், செட்டாய்ப் பிழைக்கும் குண விசேஷத்தையும் அறிகிறதில்லை. 'பலதுளி பெருவெள்ளம்' என்னும் பழமொழியே போதுமான சான்றாகும். சிறிது சிறிதாகச் சேமிப்பதையும் ஓர் வித செலவென்றே யெண்ணிக்கொள்ளவேண்டும். சிலரிடம் பணம் கையில் சற்றே மிகுதியாயிருந்தால் கண்ட பொருள்களை வாங்குவதும், அளவுக்கு மிஞ்சி பலகாராதிகளையும் வாங்கிப் புசித்துச் செலவிடுகிறார்கள். அனாவசியச் செலவுகளை ஓரளவிட்டு எழுதி முடியாத காரியம். சுருக்கிச் சொல்லில் வருமானத்தில் ஓரளவுடன் செலவிட்டு மிச்சப்படுத்த முயலவேண்டும். இப்படிச் செய்வதாலுண்டாகும் நன்மை பிந்திய காலங்களில் தெரியவரும். தான் சம்பாதிக்கும் பொருளில் நாலி லொருபங்கு சேமிக்க வேண்டுமென்று சாஸ்திரமுங் கூறுகிறது.

MASTER & SERVANTS

13. வர்த்தகனும் வேலைக்காரர்களும்

வர்த்தகர் முதலிய தொழிலாளிகளுக்கு உதவியாயிருக்க வேலைக்காரர்களை நியமிக்கும்போது நன்றாய் ஆராய்ந்து தனக்கனுகூலராயிருப்பார்களா வென்பதைச் சிந்தித்து, திருப்தியைக்கொடுக்கக் கூடியவர்களைச் சேர்த்துக்கொள்ளவேண்டும். ஆனால் முதல் முதலில் வேலைக்கு வருபவர்கள், எஜமானனுக்குச் செய்யவேண்டிய வேலைகளைத்தெரிந்து வருவார்களென எதிர்பார்க்கமுடியாது. வர்த்தகத்தில் சிறுவர்களை அமர்த்துவது சிலாக்கியம். என்றாலும், நற்குணம், நல்லொழுக்கம், அடக்கம், முதலியவைகளிருக்கிறதா வென்பதைக் கவனிக்கவேண்டும். சிறுவர்களைத் தொழிலுக்குத் தக்கவாறு சீர்திருத்திக் கொள்ளலாம்.

வேலைக்காரர்களை அடிமையாகக் கருதிவிடக்கூடாது. அவர்களுக்குள்ள நேரத்தில் கொஞ்சம், விலைக்கு வாங்கியிருக்கிறதாயுணரவேண்டும். இஷ்டம்போலே யெல்லாம் வேலைசெய்யக் கட்டாயப்படுத்தக் கூடாது. வேலைக்காரன் என்றால் அலக்ஷியமாய் நினைக்கக்கூடாது. வேலைக்காரன் தனக்கு ஒரு எஜமானன் என்று கீழ்ப்படிந்து நடக்கிறான். எஜமானன் பல ஜனங்களின் தயவை யெதிர்பார்க்கிறவனானதால் அவனும் வேலைக்காரனே யாவான். பெருமையாய் நினைக்கப்படுகிற பெரிய பெரிய உத்தியோகஸ்தர்களெல்லாம் தேச சேவை அல்லது பொது ஜனங்களுக்கு ஊழியக்காரர்கள். ஆகையால் வேலைக்காரர்களை அவமதிப்பாய் நினைக்கலாகாது. இதைப்படிக்கும் நண்பர்களே! எதற்கு எஜமானன்? இதை நன்றாயறிய வேண்டும். வேலைக்காரர்களுக்கா? அல்ல, ஆனால் வேலைக்காரர்களுக்கு வழி காட்டி என்றும் அதிகார புருஷனென்றும் சொல்லத்தகும். வர்த்தக நிமித்த மிருக்கும் பொருளுக்குத்தான் எஜமானன். வேலைக்காரர்களைச் சகோதரர்களைப் போல் பாவிக்க வேண்டும். வர்த்தகத்திலும், மற்றெந்தத் தொழில்களிலும் வேலைக்காரர்களின் அறியாமையால் ஏற்படும் குற்றம் சாதாரணமாயிருக்கும். வேலைக்காரர்களின் குற்றத்தைச் சொல்லி கடிந்து பேசுவதைவிட, குற்ற மற்ற வழியைக்காட்டிக் கொடுப்பது நலமாகும். இவ்வித பழக்கமுண்டாகு மாயின் கோபந்தணியும். அதிகாரஞ் செய்து வேலை வாங்குவது ஒரு பங்கிருந்தால் இனிய வார்த்தையால் பதின்மடங்கு அதிகமாய்ச் செய்வார்கள்.

ஒரு வர்த்தகனிடம் ஐம்பது ஜனங்கள் வேலை செய்துவந்தால் ஐம்பதுபேருக்கு அதிபதி—என்னாலல்லவா இத்தனை பேரும் ஜீவிக்கிறார்கள் என்று சிலர் கர்வங் கொள்கின்றனர். இவர் தொழிலுக்கு ஐம்பதுபேர் ஆதாரமென்பதை மறந்து விடுகிறார். ஆதாரமா யிருக்கிறவர்கள் தான் ஆதாய (லாப)த்தைக் கொடுக்கிறார்களென்பதையும் யறிகிறதில்லை.

வேலைக்காரர்களுக்கு சமயோசிதமாய் உதவி செய்யவேண்டும். அதிகமான வேலைக்காரர்களிருந்தால் சம்பளத்தையும் உயர்த்துவதில்லை. ஏனெனில் அதிகப்பணம் செலவாகு மென்று அதிக வேலைக்காரர்களால் வரும் அதிக லாபத்தை நினைக்கிறதில்லை. சம்பளத்தை உயர்த்தாவிடினும் மிகுதியான லாபங் கிடைக்கும்போது தகுதிக்குத் தக்கவாறு சன்மானமாகவாவது கொடுக்க வேண்டும். இவ்விஷயத்தை அநேக வர்த்தகர்கள் உல்

லங்கனம் செய்கிறார்கள். இதனால் பல வழிகளும் புலப்படாத விதமாய் நஷ்ட முண்டாகும். வர்த்தகர்கள் இதைக் கவனிப்பது கஷ்டம். வேலைக்காரர்களுக்கும் நானா வண்ணத்தில் போதுமான சம்பளங் கொடுக்கவேண்டும். சேவகமாயும், காவற்காரனாயு மிருக்கிறவர்களுக்குச் சுமார் 8-ரூபாய் முதல் 10 அல்லது 12 வரை கொடுக்கிறார்கள். இந்தச் சம்பளத்தைக் கொண்டு குடும்பத்தைப் பாதுகாக்கவும், இன்னு மற்ற சுபகாரியங்களுக்கும் எங்ஙனம் போதுமானதா யிருக்கும். வேலைக்காரர்களுக்குப் போதுமான சம்பளம் கொடுக்காமலிருந்தால், திருடியோ வெப்படியோ பணத்தைச் சேர்ப்பார்கள். இதற்குச் சந்தேகமில்லை. சொற்ப சம்பளத்தைக் கேட்கும் வேலைக்காரர்கள் வேறு தீர்மானமுள்ளவர்களாக விருப்பார்கள். சிலர் கஷ்டத்தை யுத்தேசித்தும், நமது வேலையைப் பார்த்து அதிகச் சம்பளம் கொடுப்பார்களென்றும் வருவார்கள்.

வர்த்தகம் செய்வதும் உதவிக்காக வேலைக்காரர்களை வைத்துக்கொள்வதும் சாமான்யமான காரியமல்ல. கலியாணம்செய்து சுகம்பெறலாம் வர்த்தகம் செய்து லாபம் பெறலாம் என்று சொல்வது எளிது. அனுபவத்தில் துக்க சுகம் கலந்தேயிருக்கும்.

ஒரு யந்திரம் (Machine) வேலை செய்வதற்கு எவ்விதமாக பல சாமான்களும் பொருத்தமாய் அமைக்கப்பட் டிருக்கிறதோ அவ்விதமாகவே வேலைக்காரர்களையும் சேர்த்துக்கொள்ள வேண்டும். அவரவர்களுக்குத் தக்கபடி வேலைகளைப் பிரித்துக் கொடுக்க வேண்டும். அநேக வேலைக்காரர்கள் எஜமானனைக் கடவுளாகப் பாவித்து துதி செய்வார்கள். அப்படியிருந்தால் அவர்களுடைய துக்கசுகம் தனதென்றெண்ணி உதவி செய்யவேண்டும். வேலைக்காரர்கள், எஜமானனுக்கு, கூலிக்காக வேலைசெய்கிறோம் என்று கருதாதிருக்க நடந்துகொள்வது நலம். தத்தம் வேலையை சொந்தமாகவே நினைத்துச் செய்யும்படி செய்யவேண்டும்.

வேலைக்காரர்களில் சிலர் சாமர்த்திய முள்ளவர்களா யிருப்பார்கள். ஒரு வேலைக்காரன் தான் சமர்த்தன் என்பது தெரியும் பொருட்டு மற்ற வேலைக்காரர்களின் குற்றங்களைக் கூறிக்கொண் டிருப்பான். அதைக் கேட்பதும் அவன் சொற்படியே நடந்து வருவதென்றால் வர்த்தகனுக்குக் கஷ்டமாகவே யிருக்கும். வேலைக்காரர்களில் ஒருவர்க்கொருவர் பொறாமையுஞ் சந்தேகமும், குற்றங் கண்டுபிடித்தலுமாக விருந்தால் வியாபாரம் நடப்பிக்க கஷ்டமாய் முடிந்துவிடும். இதற்கோர் உபாயம் சொல்லு

வாம். ஒவ்வொரு வேலைக்காரனையும் மற்றவர்களுக்குத் தெரியாமல் தனிமையாக அழைத்து, வர்த்தகத்தை நடத்துவதால் உண்டாகும் சில கஷ்டங்களையும் எண்ணத்தையும், எடுத்துச் சொல்லி, ஒற்றுமை, பணிவு, உற்சாகம், சாந்தகுணம், திடசித்தம் முதலியவைகளை யெடுத்துக்கூறி, இவைகளெல்லாம் நமது தொழிலுக்கும், உனக்கும் எனக்கும் மிகுந்த நன்மையைக் கொடுக்குமென்று சொல்லித் திருந்தச் செய்யவேண்டும். மற்றவர்களுடைய குற்றத்தைக் கண்டால் நல்வழியில் திருத்தி, எப்பொழுதாவது என்னிடம் சொல்வது போதுமானதென்று சொல்ல வேண்டும். வேலைக்காரர்கள் எல்லாம் எவ்வளவு மேன்மை யடைவார்கள், வர்த்தகனும் நல்ல லாபத்தை யடையலாம்.

MASTER & THE BUSINESS

14. வர்த்தகமும் எஜமானனும்

வர்த்தகர் தம்மிட மிருக்கும் வேலைக்காரர்களை நம்ப வேண்டும். அற்ப விஷயத்துக்கும் அவநம்பிக்கைபடக்கூடாது. வேலைக்காரர்கள் வர்த்தகர்களுக்குப் பிரதிநிதியாவர். எஜமானனுக்குப் பதிலாகச் செல்லுமிடந்தோறும் வேலைக்காரருக்கு எஜமானனுக்குள்ள மரியாதையுண்டு. என்றாலும் வர்த்தகன் எப்பொழுதும் ஜாக்கிரதையா யிருக்கவேண்டும். வியாபாரத்தில் வர்த்தகன் எல்லா விஷயத்தையும் எப்பொழுதும் கவனித்துவர வேண்டும். ஒரு வர்த்தகன் கணக்கெழுதுவதிலும், சரக்கு வாங்குவதிலும் விற்பனை செய்வதிலும், இருப்புச் சரக்குகளை ஞாபகத்தில் வைப்பதிலும் சமர்த்தனுயிருந்தால், அப்பேர்ப்பட்டவர் தெரிந்துகொள்ள வேண்டியதில்லை. வேலைக்காரர்களை முற்றிலும் நம்பி வியாபாரத்தைக் கவனியாம லிருக்கக்கூடாது. வேலைக்காரர்களைத் தொழிலுக்குத் தக்கவாறு பழக்கப்படுத்த வேண்டும். ஒரு வர்த்தகன் தானே எல்லா வேலைகளையும் செய்து கஷ்டப்படுவதைவிட, தனித்தனி வேலைக்காரர்களை யமர்த்தி கற்பிக்கவேண்டும். இப்படிச் செய்வதால் வர்த்தகன் கவலையில்லா திருக்கலாம். வியாபாரத்தை ஒருதிட்டமாயும் ஒழுங்காயும் ஏற்படுத்தினல், அதை ஒரு கடியாரத்துக்குச் சமமாய்ச்சொல்லலாம். வியாபாரத்தைக் கவனிப்பதும் காலங்காட்டும் கடியாரத்துக்குச் சாவி கொடுப்பது மொன்றாகும். மேலும் வர்த்தகத்தை விர்த்திசெய்யப் போதுமான அவகாசம் கிடைக்கும். இதனல் ஒருவன் பெரிய

வர்த்தகனாகி விடலாம். வர்த்தகனைவிட வேலைக்காரன் சில சமயங்களில், வியாபாரத்தை விர்த்திசெய்வதில் நிபுணனாயிருப்பான். அதற்காகப் பொறாமைப்படாமல் உதவிசெய்து ஊக்கங்காட்டி வரவேண்டும்.

சிலர் ஒரே நிலைமையில் வியாபாரம் செய்கிறார்கள். காலத்துக்கேற்றவாறு சீர் திருத்தம் செய்வதில்லை. பரம்பரையாய் வியாபாரம் செய்வோர் விர்த்திக்கான வழி தேடுகிறதில்லை. ஏனென்றால் போதுமான கல்வியறிவில்லாமல், ஆடுகளைப்போல் ஒருவர் சென்ற வழியைப் பின் பற்றுகிறார்கள். தன் தகப்பன் தரையிலிருந்து வணிகம்செய்தால் தானும் அப்படியே செய்கிறது. தகப்பன் கிழிந்தபாயிலிருந்தால் தானும் அப்படியே செய்கிறது. பிதாகாலத்திலுள்ள உடைந்த பெட்டியையும் விடுகிறதில்லை. ஏன் இப்படிச்செய்கிறாய் என்று கேட்டால், அவைகளால்தான் அபிவிர்த்தியாகி ஆயிரக்கணக்கான ரூபாய் என் பிதா லாபம் சம்பாதித்தார் என்கிறான். பிதாகாலத்தில் வீட்டில் இல்லாத இரும்புக்கட்டில் சோபா, வாசனை சாமான்கள், மனைவிக்கு நூறு ரூபாய்விலையுள்ள புடைவை இன்னும் நாகரீக காலத்துக்கேற்றவாறு சுய நலங்கருதி அநேக பொருள்களை வாங்கி யனுபவிக்கிறான். இது மாத்திரம் எங்ஙனம் பொருத்தமாகும்? ஆகையால் காலத்துக்கேற்ற சீர்த் திருத்தம் அவசியம் வேண்டும்.

AVOID MISFIT OCCUPATIONS

15. பொருத்தமற்ற வேலை செய்யாதே

சிறுவர்கள் முக்கியமாய் தன்னால் முடியாததாயும், தனக் கெட்டாததாயு மிருந்தாலும், சாதித்து விடுவோமென்று ஆகாயக்கோட்டை கட்டுகிறார்கள். முதல் வகுப்பில் படிக்கும் பாலகன் பி. ஏ. பாஸ்பண்ணிவிட வேண்டுமென்று கருதுவதற்கொப்பாகும். ஒருவன் அளவுக்குமிஞ்சிய பாரத்தைச் சுமக்கமுடியாது. அப்படி யொருக்கால் முயலுவானாயின், தான் அவ்வித வேலைக்கு அருகனல்லவென்பதை வெளிப்படையாய்க் காட்டிக்கொள்வதே யாகும்.

தனக்குப் பொருத்தமற்ற தொழிலுக்கு விடா முயற்சி செய்வதும், பாடாதபாடும் பட்டு, மனக்கம், தேசபலம், தேஜஸ் முதலியவை குன்றி அவதிப்படுகின்றனர். படிப்படியாய் பொறுமையுடன் தனக்கு உகந்த தொழிலையே செய்யக்கடவன். ஒருவன்,

உன்னத பதவியை யடைய விரும்புவாயின் அநுபவம் வேண்டுமேயன்றி வேறுமார்க்கமில்லை. குறுக்கான வழியைத் தேடினும் கடைசியில் அதிருப்தியைக் கொடுக்கும். சக்திக்குத் தக்க வேலைதேடுவது பிரமாதமானதுதான். என்றாலும் தான் செய்ய வேண்டிய தொழிலைப் பற்றி நன்றா யறிந்திருக்கவேண்டும்.

தகுந்த சிபார்சினாலும், தாக்ஷண்யத்தாலும் அபிவிர்த்தியாவதைப்பற்றி இங்கு சொல்லவில்லை. தனக்குத்தானே பாடுபட்டு மேம்பாடடையும் வழியைச் சொல்வதே யாகும்.

தனக்கெந்தத் தொழில் தகுதி யென்பதை யெப்படித் தெரிந்துகொள்கிறது என்ற கேள்வி பிறக்கலாம். தெய்வீகமாய் அவரவர்க்கமைந்த சரீரமே தக்க விடையாகும். ஆவலான இச்சை, கல்வி யறிவாலும், தைரியத்தாலும், பொறுமை அமைதியாலும் வளர்க்கப்பட்டு இருப்பதே, ஒரு தொழிலுக்குத் தகுதியாகச் செய்கிறது. ஒரு தொழிலைச் செய்வதில் எப்பொழுதும் பிரீதி யிருக்கவேண்டும். இந்தப் பிரீதி அதிகப்படுமாயின் எவ்வளவு கஷ்டம் வந்தபோதிலும் சகித்துக்கொள்ள முடியும். இதனால், ஒருவேலை சித்திக்குமானால் அதற்காகக் கஷ்டப்பட்டதற்குப் பின் வாங்க எண்ணமுண்டாகாது. நீ எதை விரும்புகிறாயோ அதுவும் உன்னை விரும்புகிறதா யறிந்துகொள். அதுவே உனது நோக்காலோசனையாக முடியும்.

ஒருவனை ஒரு தொழிலுக்குத் தகுதியாகச் செய்திருத்தலாமே யன்றி மனிதனுக்குத் தக்கவாறு தொழிலை யமைப்பது அசாத்திய மான காரியம். ஓடிவரும் ஜலத்தில் எதிர்த்து நீந்தினால் கஷ்டம் அதிகமென்று சொல்லவேண்டுவதில்லை. ஜலம் ஓடும் வழியே நீந்தினால், சமுத்திரத்துக் கொப்பான ஆழமிருந்தாலும் சுலபமாகவே கடந்து செல்லலாம். அதைப்போல் சுபாவ இயற்கை யறிவை விளக்கி அதின் வழியே சென்றால் கஷ்ட நஷ்டம் தடங்கல் முதலியன உண்டாகா. அப்படி வரும் துன்பங்களும் சுவடற்றதாகவே நீங்கும். இதனால் எடுத்த காரியம் சித்தியாகாமற் போகாது.

SENSITIVENESS AND SUCCESS

16. சாமர்த்தியமும் காரியானுகூலமும்

அநேக ஜனங்கள் அயலார்களைக் கண்டிப்பதில் அருவருப் படையவர்களா யிருக்கிறார்கள். தொழிலில் [illegible] சாமர்த்திய

முண்டாகும்? கல்வியிற் சிறந்தவர்களும், செல்வவந்தர்களுங் கூட அருகில் தம்மை நாடியே வந்துவிட்டாலும் அலக்ஷியஞ் செய்கிறார்கள். இன்னும் சிலரோ அற்பவிஷயத்துக்கும் காரணமின்றி நகைத்துக்கொண்டும், சொற்ப குற்றத்தை மிகப் பெரிதாகச் சொல்லிக்கொண்டும், எதிர்ப்பட்டோரின் ஏற்றத் தாழ்வைக் கூறிக்கொண்டு மிருக்கிறார்கள். இதனாலாகும் பயன் இன்னதென விளங்கவில்லை. தான் செய்யுந் தொழிலில் தேர்ச்சி பெறவோ, அல்லது மேலான ஸ்திதியை யடையவோ, முயற்சி செய்யவேண்டும். காரியத்துக் கனுகூலமின்றிப் பேசுவோரின் வார்த்தைகளை, கிளியின் சொற்களுக்கே ஒப்பிடலாம். சாமர்த்தியம் என்னும் பதத்திற்கு புத்தி தீக்ஷண்யம் (கெட்டிக்காரத் தன்மை) என்பது பொருளாகும். அனுபவ முள்ளோருக்குத்தான் **சாமர்த்திய முள்ளவன்** என்ற பட்டம் பொருத்தமாகும். அனுபவம் எப்படி யுண்டாகிறது? இதற்கு ஜனங்களோடு சாதாரணமாகக் கலந்திருத்தல் வேண்டும். உன்னைப் பார்த்தவர்களும், உன் சொற்களைக்கேட்டவர்களும் மறவாதிருக்கத்தக்கவிதம் நடந்து கொள்ள வேண்டும். மற்றவர்கள் பேசுந் திறமையையும், செய் தொழிலையும் அருகிலிருந்தறியவேண்டும். உன்னைப்பற்றி யொருபோதும் எவரிடமும் புகழ்ந்து பேசாதே. மற்றவர்கள் எல்லாம் உன்வயப்படவேண்டுமாயின் மனோவல்லமை வேண்டும். அடக்கமுள்ளவனாயும், பொறுமை யுள்ளவனாயு மிருக்கவேண்டும்.

சிலர் மற்றவர்களோடு பேச வெட்கப்படுகின்றனர். தன்னைப்பற்றி என்ன நினைத்துக் கொள்கின்றனரோ வென, சந்தேகம் உண்டாகிறது. தன்னை மற்றவர்கள் கவனித்துக்கொண்டிருக்கிறதாகவே பெண்ணிக் கொள்கின்றனர். இத்தகையோர் எப்படி இவ்விதமானார்கள் என்பது தெரியவில்லை. பழக்கத்தினால் தான் சீர்திருத்த மடையவேண்டும்.

HINDRANCE IN BUSINESS

17. தடைபடுத்தும் விநோதக்காட்சி

உத்தியோகத்தை விரும்புவோர் கவனிக்க வேண்டிய விஷயங்கள் பலவுள. எஜமானன் தன்னை விரும்பத்தக்கவிதமே தன்னை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளவேண்டும். எஜமானன் கள்வனாயிருந்தாலும் நல்ல நடத்தையுள்ள வேலைக்காரர்களையே தேடு

வது சகஜம். ஆகையால் உத்தியோகம் வேண்டுவோர் பொய் களவு இல்லாமல் நல்லொழுக்கமுடையவரா யிருத்தல்வேண்டும். சொற்ப சம்பளம் வாங்கினால் உத்தியோகஸ்தனென்றும், அதிக சம்பளம் வாங்கினால் அல்லவென்றும் நினைக்கலாகாது. இதைப் பற்றி முன் ஓரிடத்திலும் சொல்லியிருக்கிறோம். மிதமிஞ்சி அலங்கரித்தல், அஜாக்கிரதை, கேட்பதில் கவனியாதிருத்தல், பேசும்போது ஒரு காலில் நிற்பது, மேஜையின்மேல் சாய்ந்து கொண்டு பேசுதல், அருகிலுள்ள எதையேனும் பிடித்துக்கொண்டு நிற்றல், கையைப்பிசைவது, அடிக்கடி சரீரத்தில்சொரிதல், பித்தானில் கையைவைத்தல், சட்டைப் பைகளில் இரு கைகளை வைத்துக்கொண்டு பேசுவது, சரீரத்தை அடிக்கடி அசைத்தல்; இது போன்ற துர்ப்பழக்கம் முக்கியமாய் உத்தியோகஸ்தர்களுக்குக் கூடாவாம். அதிகமாகக் கவனிக்கவேண்டிய தொன்றுண்டு: அதாவது தனக்குமேலுள்ள அதிகாரியை விட படாடோபமாய் ஆடை யணிதல் கூடாது. கூடியவரை சுத்த சாதா உடை தரிப்பதுதான் தகுதியாகும்.

உத்தியோகஸ்தர் வேலை செய்யும்போது, மற்றவர்களுடன் வேண்டும்போது பேசாமலும், ஒரே பொருளைப் பார்த்துக்கொண்டும் ஆழ்ந்த சிந்தையுள்ளவர்போலும் இருக்கக்கூடாது. எப்பொழுதும் சந்தோஷமாயும், ஊக்கமாயு மிருக்கவேண்டும். தன்னோடு வேலைக்கிருக்கிறவர்களைக் கடிந்தாவது, குறைவாகவாவது பேசக் கூடாது. எப்பொழுதும் ஒற்றுமையாயிருக்கவேண்டும். உத்தியோகத்தில் உன்னத பதவி கிடைத்தாலும், பெருமை பாராட்டிக் கொள்ளாமல் மற்றவர்களோடு கலந்திருக்கவேண்டும். உத்தியோகஸ்தர் ஒழுங்கீனமாயிருந்தாலும், அல்லதுவேலையில் அசட்டை செய்தாலும் தன்னைப் பாதுகாக்கும் எஜமானன் நஷ்டத்தையடைவான். ஒரு தொழிலில் உத்தியோகஸ்தனுக்குச் சம்பந்தமில்லையென்றும், தனக்கிட்ட வேலையைத் தவிர வேறு செய்யக்கூடாதென்றும் நினைக்கலாகாது. தன்னாலியன்றவரை உதவி செய்ய வேண்டும்.

ஒருவருடைய காரியசித்திக்குப் பிரதிகூலமாயிருப்பது பலவுள. முன்கோபம், கெட்ட எண்ணம், மற்றவர்களைக் கண்டு பொறாமை முதலியவைகளும் உடையில் அஜாக்கிரதையும் அலட்சியமாய்த் தோன்றுதலும் இன்னும் இவைபோன்றன.

உத்தியோக சரித்திரம் இருக்கிற விடத்திய விஷயங்களை

வேறெவருக்கும் சொல்லக்கூடாது. அற்ப விஷயமானாலும் வெளியிடக்கூடாது. எஜமானன் ஆகாத காரியத்தைச் செய்தாலும், இன்னும் ரகஸ்யமான காரியத்தைச் செய்தாலும் வெளிப்படையாய்க் கூறக்கூடாது. வெளிப்படுத்தும்படியானவேலை உத்தியோகஸ்தனுடையதல்ல. எஜமானனுக்கு உதவிக்கு அதாவது அனுகூலத்துக்கேயன்றி எதிரிக்கு உளவு சொல்வதற்கல்ல. எஜமானனுடைய நடை தனக்கு ஒவ்வாவிடில் உத்தியோகத்தைவிட்டு நீங்குவதே நலமாகும். சமயோசிதமாக எஜமானனுக்கும் நல்வழியைக் காட்டிக் கொடுக்கலாம்.

POWER OF STEADINESS

18. உறுதியின் சக்தி

ஒருவர் ஆரம்பித்த தொழிலை நடத்துவதும், ஒழுங்குபடுத்துவதும் ஸாமர்த்தியமாக மாட்டாது. சிந்திக்கிறவனுக்கே தான் நுட்ப புத்தி உண்டாகும். அப்பேர்ப்பட்ட விவேகி ஆரம்பம் செய்வதைத் தொழில் என்று சொல்லத்தகும். சிந்தித்தலால் உண்டாகும் நன்மையை ஓரளவிட்டுச் சொல்ல முடியாது. எவனொருவன் சிந்தனையை ஒரே விஷயத்தில் நிலைக்கச் செய்கிறானோ அவன்தான் சித்தியை அடைகிறான். சந்தேகமுள்ளவனுக்கு எந்த விஷயமும் விளங்குவது கடினமாகும். பிறகு சந்தேகத்துக்குப் பிறிதோர் சந்தேகம் உண்டாய்விடும்.

சாமர்த்தியமுள்ளவன் ஒரு காரியத்தில் சித்திபெறவேண்டி இடுக்கண்களுக்கு இரையாகமாட்டான். ஏனென்றால், ஒரு விஷயத்தில் புகுமுன், அதனாலுண்டாகும் லாப நஷ்டத்தைப் பற்றி நன்றாகச் சிந்தனை செய்து ஒரு தீர்மானம் செய்திருப்பான். எந்தக் காரியத்தைச் செய்வதற்கும் அவசரப்படமாட்டான். ஒன்றை ஆரம்பித்த பிறகு ஆலோசனை செய்யமாட்டான். தன் சக்திக்குத் தக்கவாறு மெல்லமெல்லவே செய்வான். தானே ஒரு குற்றஞ்செய்துவிட்டதாய்ப் புலப்பட்டாலும் அதைரியப்பட மாட்டான். அதனால் அனுபவமுண்டாகும். அந்த அனுபவம் பிற்காலத்துக்கு உதவியாயிருக்கும்.

சிலர் சிந்தனை செய்யாமல் லாபத்தை மாத்திரம் நினைத்துக் கொண்டு தொழிலைச்செய்து, கஷ்டப்பட்டும் சித்திபெறுவதில்லை. ஏனெனில் நன்றாய்ச் சிந்தித்துத் திடமான தீர்மானம் செய்ய

வில்லை. இப்பேர்ப்பட்டவர்கள் நண்பர்களிடம் சொல்லியேனும் ஆலோசனை செய்யவேண்டும்.

தீர்க்காலோசனை செய்வதும் பொறுமையாயும், நிதானமாயும், அடக்கமாயும், தன் முழு சக்தியை வெளிக்குக் காட்டாமலும் தற்காலம் நடந்தவர் லார்டு கிச்சனர். (நமது ஆங்கிலேய யுத்த மந்திரி) இந்த நற்குண தீரனைப்பற்றி அநேக கிரந்த கர்த்தர்கள் வெகு மேன்மையாய் எழுதி யிருக்கிறார்கள். இவர் தனக்குள் சிந்தித்துத் தீர்மானித்திருக்கும் விஷயம் அந்தந்தக் காலங்களில் தவிர மற்றக்காலங்களில் அறிந்துக்கொள்ள முடியாது. இதற்குக் காரணமென்ன வெனில் மனோ தைரியம் அதிகம். இன்னும் ஞாபகசக்தி, ஊன்றிக் கவனித்தல், வைராக்கியம், தீர்மானம் இச் சிறந்த குணங்கள் மிகுந்திருந்தன.

PROSPERING IN SERVICE

19. உத்தியோகத்தில் மேன்மையடைதல்

உத்தியோகத்தில் எப்பொழுதும் சம்பளத்தையே கவனிக்கக்கூடாது. அப்படிக் கவனித்துக்கொண் டிருந்தால் ஊக்கங் குறையும். தனக்குக் கொடுத்திருக்கிற வேலையை குற்றமறச் செய்யவேண்டும். படிப்படியாய் உத்தியோக முறையில் அறிந்து கொள்ள வேண்டியவைகளைத் தெரிந்துகொள்ள வேண்டும். வேலையில் சமர்த்தனென்று அதிகாரி அறியும்படி நடக்கவேண்டும். இப்படிச் செய்வதால், ஊக்கம், சந்தோஷம் பெருந்தன்மை முதலியன உண்டாகும். வேலையை அதிகமாயும் சாமர்த்திய மாயும் செய்து வந்தால் சம்பளத்தை அதிகப்படுத்தவோ, அல்லது சன்மானமாக கொடுக்கவோ மேலதிகாரியினுடைய கடமையாகும். கவனிக்க வில்லையென்றும் எண்ணிவிடக்கூடாது. எல்லாவற்றையும் கவனிப்பவர் வேலைக்காரன் விஷயத்தில் மாத்திரம் அலக்ஷியமாயிரார்.

சில வேலைக்காரர்கள் தன் வேலையைக் கவனியாமல், கடியாரத்தையே பார்த்துக்கொண்டு வீட்டுக்குப் போகவழி பார்ப்பது வழக்கமாயிருக்கிறது. மணியைப் பார்ப்பதும் நாட்களை யெண்ணியும் சம்பளம் வாங்குவதுமான உத்தியோகம் நீடிக்காது. சிலர் தானும் வேலை செய்யாமல் மற்றவர்களையும் வேலைசெய்ய விடாமல் வேடிக்கையாய்ப் பொழுது போக்குகின்றனர். இன்னும் சிலர்

குறித்தநேரங் கழித்து வருவதும், மாலையில் சற்று சீக்கிரமாகவே போவதும் தொழிலாய் வைத்திருக்கிறார்கள். சுருக்கிச் சொல்லுங்கால் இப்பேர்ப்பட்டவர்க ளெல்லாம் விருக்ஷத்தின் வேர்களை வெட்டும் பூச்சிக்கு ஒப்பிடலாம்.

வேலைக்காக அமர்ந்தவர் விஸ்வாசமாயும் நம்பிக்கை யுள்ளவராயும், எவ்விஷயத்தையும் சீக்கிரத்தி லறிந்துகொள்ளும் சக்தி வாய்ந்தவராயும், இருக்கவேண்டும். வேலைக்காரன் தன் எண்ணமும், தொழிலும் எஜமானனுக்குத் தெரியாதென நினைத்துவிடக் கூடாது. வேலைக்காரனுக்கு இத்தகைய குணமுண்டென்று தெரிந்துகொள்வார். பூனை கண்ணை மூடிக்கொண்டு உலகமே இருண்டதென நினைத்துப் பாலைப் பருகுவதுபோல் எண்ணலாகாது. எஜமானனுக்கு எவ்வித துரோகமும் நினைக்கக்கூடாது. நம்மை ரக்ஷிப்பதற்குக் கடவுளே அவதாரமாய் வந்திருக்கிறதாய்க் கருதித் தன் வேலையைச் செய்யவேண்டும். எஜமானன் எதிரில் இருக்கும்போது வேலையைத் திருப்தியாய்ச் செய்துவிட்டு, இல்லாதபோது அலக்ஷியஞ் செய்வது கூடாது. இருந்தாலும் தன் கடமையைச் சரிவரச் செய்யவேண்டும். இல்லாத காலத்தில் அதிக விஸ்வாசத்தோடு வேலை செய்வதே நலம்.

வேலைக்காரர்கள் எஜமானனுக்குக் கரம்போலும் நேத்திரம் போலு மிருந்து உதவி செய்யவேண்டும்.

SELF DETERMINATION

20. தன்னம்பிக்கை

ஒரு தொழிலை நன்காராய்ந்து அனுபவத்துடன் தீர்மானித்திருந்தால், திடசித்தத்தோடும், நம்பிக்கையோடும், ஜயத்தைப் பெறும்வரை பொறுமையுடன் இருத்தல் வேண்டும். தைரியம் மிகுதியாயிருக்கவேண்டும்.

ஆயிரக் கணக்கான ஜனங்கள் காரியசித்திக்கு விக்னங்கள் நேர்ந்திடில் தைரியத்தை யிழந்து விடுகிறார்கள். அப்பொழுது தான் விதியை நொந்து தமக்குக் காலம் சரியாயில்லையென்றும் இனி அக்காரியத்தில்பிரவேசிப்பதில் பயனில்லையென்றும்எண்ணி விடுகிறார்கள். தைரியமே பலம். அதுவே லக்ஷ்மி விலாசம். எவ்வளவு கஷ்டம் வந்தபோதிலும் தைரியம் பிரதானமாயிருக்கவேண்டும். மனோ ஆயாசம் அல்லது தைரியம் குன்றும்பொழுது, கஷ்

10145

டப்பட்டு சுகத்தை யடைந்தவராதும், நஷ்டப்பட்டு லாபத்தை யடைந்தவராதுமான சரித்திரங்களைப் படிக்கவேண்டும். உற்சாகத்தையும், மனோதைரியத்தையும் கொடுக்கும்படியான சித்திரங்களைப் பார்க்கவேண்டும். ஏகாந்தமான விடத்திற்குச் சென்று நன்றாய் ஆலோசனை செய்யவேண்டும்.

தன்னம்பிக்கை யில்லாதவர் எவ்வித தொழிலும் செய்ய அருகரல்லர்.

தன்னம்பிக்கை யுள்ளவனை ஏகாந்தத்தில் வைத்துவிட்டாலும் அவன் ஒருபோதும் வெருமனே இரான். ஆத்ம லாபத்தை யடைய முயற்சி செய்வான். தன்னம்பிக்கை யுள்ளவர்களுக்கு மனம் அடக்கமுடையதா யிருக்கிறது.

எந்தக் காரியத்துக்கும் திட சித்தம் அவசியம் வேண்டும். உற்றுநோக்கும் அறிவுடையோர் காரியசித்தி யுள்ளவர்களைக்கண்டு கொள்வார். தன்னம்பிக்கையுள்ள அதிகாரி, வியாபாரி ஜனத்தலைவர் இவர்களை நடையுடையாலும் முகாரவிந்தத்தாலும் அறியலாம்.

நம்பிக்கையும் தைரியமுமுள்ளவனுக்கு நிச்சயமில்லாததும், எதிரிடையானது முண்டோ? பார்ப்பவர் மனதையெல்லாம் கவரத்தக்கவனுவன்.

வியாபாரமேயாயினும், தொழிலேயாயினும் படிப்படியாய் மேலோங்குவது, தலைமுறை தலைமுறையாக நீடித்து நடைபெறும்.

தைரியமுள்ளவர் மௌனமாயிருந்தால் மிகுந்த மனோ சக்தியோடமைந்திருக்கும்.

மனோ சம்பந்தமான, பயம் அதைரியம் இன்னும் இது போன்றவைகளோடு யுத்தம் செய்து நன்னிலை பெற்றவர்கள் எத்தகைய காரியத்தையும் சாதித்து விடுவது நிச்சயம்.

தன்னை எதிர்த்துவரும் விஷயங்களுக்கெல்லாம் தான் அதிகாரியேயன்றி அடிமையல்ல வென்பது எப்போதும் ஞாபகத்திலிருக்கவேண்டும். தனக்கு எவ்வளவு தீங்குவந்து துன்புறச் செய்தாலும் தன்னுடைய சக்தியிலும், சித்தியிலும் நம்பிக்கையும் விஸ்வாசமுமிருக்கவேண்டும். ஒவ்வொருவருடைய பிறப்பும் நன்மையைத் தரத்தக்க முடிவும் இயல்புடையதாயுமிருக்கிறதால் விலை மதிக்கமுடியாத பெருந்தன்மையும் அன்பையும், நாளாவண்ணத்திலேனும் சம்பாதித்துக்கொள்ளவேண்டும். மனிதப் பிறப்பு ஒன்றுக்

குத்தான் பகுத்தறிவுண்டு. நன்மையைக் கைக்கொண்டு தின்மையை யகற்றவேண்டும். தின்மை என்றறிந்து அதனைச் செய்வோர் இப்பிறவியிலேயே நரகவாதனையை யடைவார் என்று சொல்லவேண்டுவதில்லை. ஆகையால் நலந்தரத் தக்கதையே செய்யவேண்டும்.

BORN TO WIN

21. பிறவிச் செல்வம்

உலகத்திலுள்ள சிலர் அநேக விஷயங்களை ஜெயிப்பதற்கே பிறந்தவர்களாய்க் காணப்படுகின்றனர். அப்பேர்ப்பட்டவர் எங்கு சென்றாலும் மிகுந்த செல்வாக்குடையவராகவே யிருக்கிறார்கள். இவ்வித இயற்கை ஜெயப் பிரதாபர்கள் தன்னம்பிக்கை அதிகமாயுள்ளவர்கள். எவ்வித தடங்கல் ஏற்படினும் எளிதில் நீக்கி ஜெயத்தை யடைவதே அவர்களது பிறவியின் பிரயோசனமாயிருக்கிறது. எங்கும் ஒரே சக்தி யுண்டு என்றும், அதில்தாமொரு பாகமென்றும் நன்றாயறிந்திருக்கிறார்கள். எவ்வித கடின வேலையையும் செய்து முடிக்க லவலேசங்கூடப் பின்வாங்குவதில்லை.

இப்பேர்ப்பட்டவர்கள் சந்தேகம், மனத்தளர்வு, இவைகள் இன்னதென்றும் அறியார்கள். அவர்களுக்குக் கவலையென்ப துண்டாகிறதில்லை. தாங்கள் தொந்தரவுக்குட்படுகிறதில்லை, நடந்ததைப் பற்றியாவது நடக்கப்போவதைப்பற்றியாவது, கவலைப்படுவதில்லை. தாங்கள் எடுத்த காரியம் சித்திபெறும் என்பதை நன்றாய் உணருகிறார்கள். செய்வதைத் திருந்தச் செய்கிறார்கள். இம்மகாபுருஷர்கள் தான் உலக நன்மைக்கு வழிகாட்டியா யிருக்கிறார்கள். நினைப்பதும் நன்மை, செய்வதும் நன்மை; இப்படியிருக்க எப்படிக்கெட்ட எண்ணம் உண்டாகும்? ஒருபோதும்உண்டாகிறதில்லை.

அபஜெய மடைவோமோ வென்ற பயமும் தனக்குள்ள சக்தியில் நம்பிக்கை யில்லாமையுமே அவரவர் காரியசித்திக்குப் பிரதிகூலமாயிருப்பது. பிறவிக்கடலை நீந்த விரும்பும் வாலிபருக்கு, வருவன வரலாம், நான் சித்திபெறுவது நிச்சயம் என்ற எண்ணமுண்டாகவேண்டும். நான் ஜெயத்தை யடையவே பிறந்தேன்; என் பிறவிக்கு அதுவே பலன், அப்பலனை எவ்வகையிலேனும் அபகரிக்க முடியாது என்ற திடசித்த மிருக்கவேண்டும்.

ஒருவன் கண்ணால் பார்த்தபொருளை யெடுத்துவிடலாம். ஆனால் பார்த்து மனதில் பதிந்ததை யெடுக்க முடியாது. மனதில்

பதியும் விஷயம் எப்படி யிருக்கிறதெனில், புகைப்படம் (Photo) பிடித்தல் போலவேயாகும்.

பிரம்ம சிருஷ்டியிலே மனித சரீரம், வைரத்தேக்கை (மரம்)ப் போன்றது. என்றாலும் சுமார் இருபத்தைந்து வருஷத்துக்குப் பிறகு தான் லோகானுகூலராய் இருக்கிறார்கள்.

சரீர அமைப்பைச் சற்றுக் கவனித்துப் பார்த்தால், நீண்ட கால வாழ்க்கைக்கும், ஆச்சரியமான வேலைகளைச் செய்வதற்கும் என்றே புலப்படும். சரீரத்திலுள்ள ஒவ்வொரு பாகமும் மிகுந்த உட்பொருளோடிருப்பதால், மனிதன் எப்படி ஜெயமடைகிறான் என்பதற்குப் போதுமான அத்தாட்சி.

வியாதிகள் சரீரத்தோடு எதிர்ப்பதுபோல, தொழிலில் பிரதிகூலமுமப்படியே. ஒருவன் பிரதிகூலமானதையே சதாகாலமும் நினைத்துக் கொண்டிருந்தால், அவனைப்போல் துரதிர்ஷ்டங் கொண்டவன் வேறெவனுமில்லை.

ஒரு தொழிலில் ஜெயமடைந்தால் அதுவே தேக சுகத்தைக் கொடுக்கும் பல விருத்தி மருந்து. அன்பர்களே! நன்றாகக் கவனியுங்கள். வியாபார விர்த்தியாலும், அதனால் வரும் அளவற்ற லாபத்தாலும், மெலிந்திருந்த சிலர் சந்தோஷத்தால் காம்பீரமான சரீரத்தை படைந்திருக்கிறார்கள். அநேகர் அநுபவத்திலும் பார்த்திருக்கலாம். இது மனோ வல்லமையின் காரியம். சித்தி அல்லது அநுகூலம் என்ற எண்ணமே முகவசீகரத்தைக் கொடுக்கிறது. பயமும் சந்தேகமும் ஒழிகின்றன. நம்பிக்கை யென்னும் சக்தி உண்டாகிறது. இதனால் எவனும் புதிய மனிதனாகிறான்.

மனிதருக்கு சுறுசுறுப்புதான் இயற்கையானது. வேலை செய்வதற்கேற்றவிதம் சரீரம் அமைந்திருக்கிறது. காரியானுகூலத்திற்குத் தக்கவாறு, ஒவ்வொரு நாடியும் நரம்பும், மூளை, அந்தக்கரணம் முதலியவைகளும் ஏற்பட்டிருக்கின்றன. கடவுள் மனிதனை, பலன்தரும் யந்திரமாகச் செய்திருக்கிறார். பிரதிகூலம் என்பது மனிதருக்கு முறை பிறழ்ந்த விஷயமேயன்றி வேறல்ல. இதற்கு உபமானமாக இனிய ஓசை அபசுரமாவதெப்படியோ அப்படியேதான்.

தவறு செய்ய வேண்டுமென்று மனிதனைக் கடவுள் ஒரு போதும் சிருஷ்டிக்கவில்லை. எப்படியெனில் சரீர அமைப்பை மேன்மையாகச் செய்திருக்கிறதே போதுமான அத்தாட்சி.

FIXED PRICE
22. ஒரே விலை

இந்த ஒரே விலையென்று சொல்லப்பட்ட கறார் விலைக்கும், ஒரு பொருளுக்குப் பல விலை சொல்வதற்கும் வித்தியாசம் எவ்வளவிருக்கிறதென்பதை வர்த்தகர்கள் அறியாதிருப்பது நமது நாட்டுக்கு ஒரு பெருங்குறை. ஒரேவிலை வைத்து வியாபாரம் செய்து கோடிக்கணக்கான திரவியங்களைச் சம்பாதித்திருக்கிறார்கள். கண்டிப்பான விலையொன்றில்லாவிட்டால் வியாபாரம் நடட்பது மிகக் கடினம். அது மாத்திரமன்றி வாங்குவோர்க்கும் அதிருப்தி புண்டாகிறது. கண்டிப்பான விலையால் எவ்வளவு நன்மையுண்டாகிறதோ அதற்கெதிரிடையாக அஃதில்லாவிடில் அவ்வளவு கஷ்டமும் நஷ்டமும் உண்டாகிறது. கறார் விலையென்று விளம்பரம் செய்தும், ஒரு ரூபாய்க்குக்காலணா அல்லது அரையணா தள்ளுபடி யென்கிறார்கள். கறார்விலையிலும் கண்டிப்பில்லை. சில தொழிலில் வாங்க வருவோர்களை ஏமாற்றுவதையே பிரதானமாய் வைத்திருக்கிறார்கள். இன்னும் சிலரோ ஒரு அணாவுக்குக் கடைகளில் கிடைப்பதை ஒரு ரூபாய் என்று சொல்லுகிறார்கள். விலை அதிகமா யிருக்கிறதென்றாலோ, ஒரு காசுக்குக் கேளுங்கள் இஷ்டமுண்டானால் கொடுக்கிறோம் என்று பதில் சொல்கிறான். ஒரு அணாப் பொருளை ஒரு ரூபாயென்றால், எப்படி விலை கேட்கிறது? அனுபவமில்லாதவர் நாலணா வென்று கேட்டுவிட்டார் என்று வைத்துக் கொள்வோம். அதற்கு உடனே, எந்த ஊரையா நீ. இதுவரை இதைப் பார்த்த துண்டா ஐயா நாலிலொரு பங்கு விலைகேட்டு விட்டாய், போய்யாபோ, வென்கிறான். கேட்டவர் தன் வழி போய் விடுகிறார். 4 அணாவுக்கே விற்க எண்ணமிருக்கின் கேட்டவன் பின்னாலேயே கொஞ்ச தூரம் சென்று ஐந்தணா விலை வைத்துக்கொள்ளுங்கோ, வென்கிறான். அதற்கு வழிப்போக்கர் நாலணா வென்றால் கொடு வென்கிறார். சரி எடையா, நரிமுகத்தில் முழிச்சு வந்தையா வென்று பணம் பறித்துச் செல்கிறான். இம்மாதிரி வியாபாரத்தை வீதியில் நின்று கொண்டே செய்கிறார்கள். ஜவுளி வியாபாரத்தைப் பற்றிச் சொல்ல வேண்டுவதில்லை. **பொய்யன் வளர்ந்ததே ஜவுளிக் கடையில் தானாம்.** இப்பெயர் என்று நீங்குமோ! எப்பொழுது நற்காலம் வருமோ! வருகிற மனிதனுடைய அந்தஸ்தை அல்லது உடையைக் கவனித்து அதற்குத் தகுந்தவாறு இஷ்டமான

விலையைச் சொல்கிறார்கள். வியாபாரம் அதிகமாய் நடக்கிற ஸ்தலங்களில், பல விலை சொல்லிக் கொண்டிருக்க அதிகமான வேலைக்காரர்கள் வேண்டியதாயிருக்கும். ஒவ்வொரு பொருளுக்கும் ஒரே விலையும், அதை அந்தந்தப் பொருள்களின் மேல் எழுதிப்போடுவதால் எவ்வளவு விற்பனை யதிகமாகும். வேலைக்காரர்கள் அதிகம்வேண்டுவதில்லை. எவரும் நம்பிக்கையாய் வாங்குவதற்கு அனுகூலமாயிருக்கும். சிறுகுழந்தைகளுங்கூட வேண்டியவைகளை எளிதில் பெறலாம். வர்த்தகசிகாமணிகளே! ஒரே விலையில் வைராக்கியத்தைச் செலுத்துங்கள். உங்களுக்கும் உங்களை நம்பி வரும் நமது சகோதரர்களுக்கும் பெருமை பெருகும்.

நேரில் வருவோர், சமர்த்தராயிருந்தால், காலதாமதமானாலும் வாதுக்கு நின்றாவது, இஷ்டமான விலையைக் கேட்டு, அதற்கிணங்கி கொடுத்தால் திருப்தி யடைகிறார்கள். வணிக சிகாமணியே! அயலூரார் தபால் மூலமாயோ, ரெயில்வே பார்சலாகவோ, பொருள்களை வாங்க விரும்பினால் என் செய்வீர்களோ! உங்கள் செலவுகளை யெப்படித் திட்டமாய் வைத்திருக்கிறீர்களோ, அப்படியே நீங்கள் விரும்பும் லாபத்தையும் ஓர் திட்டமாய் ஏற்படுத்துங்கள்; அதனால் வரும் பலவித லாபத்தையும் அநுபவத்தில் கண்டு கொள்வீர்கள். நிச்சயம்.

சில பொருள்களுக்கு இருப்புக்குத்தக்கவாறு விலை கூடிக் கொண்டும் சிலசமயங்களில் குறைந்துக்கொண்டுமிருக்கும். இதைக் கடைதெருப் பருவ மறிந்து விற்பனை செய்யவேண்டும். இது முக்கியமாய் அயல் நாட்டுச் சரக்குக்கு ஏற்படுகிறது.

எந்தப் பொருள் அதிகமாய் விரும்பப்படுகிறதோ அதற்குரிய லாபத்தை சற்றே குறைத்து விடுவோமாயின், அதிக விற்பனையாகும். எவ்வளவுக்கு விற்பனை யதிகமோ அவ்வளவுக்கும் லாபம் அதிகமே. இதற்கோர் உதாரணங் கூறுவோம். ஒரு நாளில் நூறு ரூபாய்க்கு விற்பனையாகும் பொருள்களால் பத்து ரூபாய் லாபம் கிடைக்கிறது. அந்த நாளில் லாபத்தைச் சற்றே குறைத்து இரு நூறு ரூபாய்க்கு விற்பனைசெய்தால் பதினைந்து ரூபாய் லாபம் கிடைக்கிறது. இவைகளில் எது மேலான தென்று சிந்தித்துப் பாருங்கள். ஆனால் லாபத்தைக் குறைத்து மற்றவர்களுடன் போட்டிக்கு வியாபாரம் செய்வது நலமன்று. வியாபாரத்தில் ஒற்றுமையா யிருப்பது மிகுந்த நன்மை தரும்.

ADVERTISEMENT

23. விளம்பரம்

ஜீவராசிகளுக்கு எப்படி ஆகாரம் அத்தியாவசியமோ, அப்படியே வியாபாரத்துக்கு விளம்பரம் அவசியமாகும். குமாஸ்தா வின்றி தன் வியாபாரத்தை யெப்படி நடத்த முடிகிறதில்லையோ, அப்படியே விளம்பரமின்றி வியாபாரம் செய்ய முடிகிறதில்லை யென்று ஓர் ஆங்கிலேய வியாபாரி எழுதியிருக்கிறார்.

காலமாறுதலுக் கேற்றவாறு விளம்பரமும் விநோதமாகவே விர்த்தியாகிறது. இக்காலத்துக்குப் பொருத்தமாகத்தா னிருக்கிறது. உன்னிடம் இருக்கிற பொருள் மற்றொருவருக்குத் தெரிய வேண்டுமாயின் விளம்பரம் செய்தல் அவசியமாகும். சிலர் சரக்கு வாங்குவதிலும், அலங்காரமாகவும் ஒழுங்காயும் வைப்பதில் சாமர்த்திய முள்ளவரா யிருந்தும் விர்த்தியாவதில்லை. ஏனென்றால் அவர்களுக்கு விளம்பரம் செய்யத் தெரியாது.

விளம்பரம் செய்யத் தெரியாத சிலரோ பணத்தைத் தாராளமாகச் செலவிட்டு, முறை தப்பியும், ஒழுங்கீனமாயும் பிரசுரம்செய்கிறார்கள். இவர்கள் விளம்பரம் செய்வதைச் செலவினை அறியா திருக்கிறார்கள்.

விளம்பர மென்பதும் ஒருவித வித்வத்தைச் சார்ந்தது. என்றாலும் அனுபவ முள்ளோர்தான் அதனருமையையும் பெருமையையும் அறிவார்கள். விளம்பரம் தயார் செய்தால் ஒன்றைப் பின்பற்றியதா யிருக்கக்கூடாது. புதியதாயும், பார்ப்பதற்கு ரம்மியமாயும் தனக்குத் தானே பேசுந் திறமையுள்ளதாயும் செய்யவேண்டும். இன்னும் அந்த விளம்பரத்தில், காரியம், சக்தி, ஒழுக்கம், குறிப்பு முதலியவைகள் முக்கியமாய் அமைந்திருக்க வேண்டும். நல்ல விளம்பரம் பார்ப்போரைப் படிக்கச்செய்யும். அதுவே மௌன வியாபாரி.

பத்திரிகையின் விளம்பரம் தான் இக்காலத்தில் அனுகூலமா யிருக்கிறது. விளம்பரத்தைப் பத்திரிகைகளென்று பெயருடனிருப்பதிலே யெல்லாம் பிரசுரம் செய்கிறதென்பதில்லாமல் பிரதானமாகவும் பிரசித்தி பெற்றதாயுமுள்ள பத்திரிகைகளில் பிரசுரிக்க வேண்டும். பத்திரிகைக்குத் தகுந்தபடியே விளம்பரத்தைத் தயார்செய்து கொடுக்க வேண்டும். விளம்பர விஷயம் சுருக்கமாக

விருக்கவேண்டும். பார்த்தவர்கள் மனதில் பதியத்தக்கதாகவும் இருக்கவேண்டும்.

விளம்பரத்தில் விலாசத்தை மாத்திரம் நன்றாகத் தெரியும்படி பிரசுரிப்பது அவ்வளவு மேன்மையாக மாட்டாது. மனோகரமானதும் மனதிற் பதியும்படியானதும், கவனிக்கப்படத் தக்கதாயும், முதல் வார்த்தையும் நல் வார்த்தையுமாக தலைப்பில் வைத்துப் பிறகு விஷயத்தை வெளியிடவேண்டும். வசன நடையில் விளம்பரத்தைப் பிரசுரிக்க வேண்டுமாயின் மேற்கண்ட விதம் செய்யவேண்டும். பொதுவாக வரிக்கணக்கில் வசன ரூபமாய் விளம்பரம் செய்தால் ஜனங்கள் எதிர்பார்த்தது வசன ரூபமாயிருந்தால் கவனித்துப் பார்ப்பார்கள். புத்தக ரூபமாய் விளம்பரப்படுத்த விரும்பினாலும் அதற்கு ஏற்ற இனிமையான பெயரையும் அமைக்கவேண்டும்.

விளம்பரத்தைக் கண்ட மாத்திரத்தில், மிகுந்த பலனைத் தந்தது ஒருகாலம். அக்காலம் இப்பொழுதில்லை. வர்த்தக புருஷர்களாயும், நாகரீகர்களாயும் நாள்தோறும் நவீனமாயிருத்தலால் அதற்குத் தக்கவாறு சாரமாயும், காரமாயும், இனிமையுமாய் விளம்பரம் செய்யவேண்டும். இக்காலத்தில் விளம்பரமே ஒரு தொழிலாய் விளங்குகிறது. சித்திரமெழுதுவோன், கடுதாசியையோ அல்லது படுதாவையோ எங்ஙனம் அகல நீளம் முதலிய அநேக விஷயங்களை உற்றுணர்ந்து எப்படி எழுதப் புகுகின்றானோ, அப்படியே விளம்பரம் செய்வதன்முன் தொழிலைப்பற்றி நன்றாயறிந்திருக்க வேண்டும். அநேக காரியஸ்தலங்களில் விளம்பரம் எழுதுவோர் அளவற்ற திரவியத்தைச் சம்பாதிக்கின்றனர். விளம்பரம் எழுதுவோனுக்குள்ள சம்பளம் காரியஸ்தனுக்குள்ளதைவிட அதிகமாக இருக்கிறது. அமெரிக்கா தேசத்தில் ஒரு விளம்பரம் எழுதுவோர் வருஷமொன்றுக்கு ஒருலட்சத்து ஐம்பதாயிர ரூபாய் சம்பாதித்து வருகிறார் என்று ஆரிசன் ஸ்வெட் மார்டன் (Orison Swett Marden) என்பவர் சொல்லி யிருக்கிறார்.

HOW TO ADVERTISE IN NEWSPAPERS

24. பத்திரிகையில் விளம்பரம் செய்யும் வழி.

ஆங்கிலேயரைத் தவிர, நம் நாட்டியாரில் எவரேனும் முற்றிலும் அறிந்து வெளிவரக் கண்டிலோம். பத்திரிகையில்

விளம்பரம் செய்வதற்குப் போதுமான பணமின்றி ஒரு மாதம் அல்லது இரண்டுமாதம் தங்கள் வியாபாரத்தைப்பற்றி விளம்பரம் செய்கிறார்கள். வியாபாரத்தைப் பற்றிய விளம்பரம் ஒரு காலத்துக்கேற்ற பொருளைத் தவிர நீண்டகாலம் ஒரு பத்திரிகையில் பிரசுரிக்க வேண்டும். விளம்பரம் செய்து ஒரு பத்திரிகையின் பலா பலனை யறிய வேண்டுமாயின் ஒரு வருஷம் இடைவிடாது பிரசுரிக்க வேண்டும். சொற்பகாலம் விளம்பரம் செய்து ஒவ்வொரு நாளும் ஆர்டர்கள் வரவில்லையே, பத்திரிகை நாளொன்றுக்கு ஐயாயிரம் போகிறதெனச் சொன்னார்களே எவ்வளவு ரூபாய் கொட்டிக் கொடுத்தேன் என்று நினைத்து வருந்துகிறார்கள். வியாபாரத்தின் உண்மையை யறியாதவர்கள் விளம்பரத்தின் விளக்கத்தை எங்ஙனம் அறியக்கூடும்? பத்திரிகையில் விளம்பரம் வெளியான மாத்திரத்தில் ஆர்டர்கள் குவிந்துவிடுமென்றால், எண்ணற்ற ஜனங்கள் வியாபாரம் செய்யமாட்டார்களா? அப்படி ஆர்டர்கள் வரக்கூடிய காலம் இல்லாமற்போகாது. ஆனால் அனுபவம் பிரசித்தி முதலியன வேண்டும். பெயர் நம்பிக்கை முதலியவை எங்கும் பிரசித்தியாயிருக்குமாயின், விளம்பரம் செய்தவுடன் ஆர்டர்கள் மிகுதியாக வரும். பெயர் பிரசித்தமாவதற்கு எவ்வளவுகாலம் செல்லும்? இன்னும் நம்பிக்கை யுண்டாக எத்துணைக்காலம் ஆகும்? இவைகளை வர்த்தகர்கள் அவசியம் கவனிக்கவேண்டியது.

எந்தத் தொழிலுக்கும் தகுந்தபடி விளம்பரமிருப்பது நலமே. சில வியாபாரங்களுக்கு விளம்பரம் அதிகம் வேண்டுவதில்லை என்றாலும் விளம்பரத்தாலுண்டாகும் நன்மையை நாளடைவில்தான் காணக்கூடும்.

CUSTOMERS ARE CLEVERER THAN THE ADVERTISER

25. விளம்பரக்காரரைவிட வாங்குவோர் சமர்த்தர்

எவ்வளவு தான் விளம்பரத்தை எல்லோரும் பார்க்கும்படி பிரசுரித்தாலும், பிரசுரிக்கப்பட்ட பொருள்களை வேண்டும்போது தான் வாங்குவார்களே யன்றி பார்த்தவுடன் வாங்கமாட்டார்கள். ஒரு தொழிலாளியைவிட, பொருள் வாங்குவோருக்கு அதிக அனுபவமிருக்கும். தினந்தோறும் வீட்டுக்கு அவசியம் வேண்டிய பொருள்களைப் பல வர்த்தகர்களிடமும் வாங்கி அனு

பவம் பெற்றிருப்பார்கள். வெளுத்த தெல்லாம் எப்படிப் பால் என்று ஒப்புக்கொள்ளப் படுகிறதில்லையோ அப்படியே புதிது புதிதாய் வெளிவரும் விளம்பரங்களைக்கண்டு பத்திரிகையின சந்தாதாரர்களும், அதனைப் பார்க்கும் மற்றோரும் மயங்கமாட்டார்கள். ஏனென்றால் எத்தனையோ, விளம்பரங்களைப் பார்த்தும், ஆர்டர் செய்து பொருளைத் தருவித்தும் உண்மையை யறிந்திருப்பார்கள். ஆகையால் யாதாமொரு பத்திரிகையில் விளம்பரம் செய்யின், அது (விளம்பரம்) எவ்வளவுக்கு நீடித்திருக்கிறதோ அவ்வளவுக்கும் நன்மையே. விளம்பரம் செய்கிறதற்கு முன் பத்திரிகையின் நிலைமையை அறிந்து கொள்வது அவசியமாகும்.

இக்காலத்தில் நோட்டீஸ்களைப் போட்டும், புத்தகங்களைப் பிரசுரித்தும் சிலர் யாதொரு பயனையும் அடைவதில்லை. ஏனெனில், நல்ல கடிதத்தில் அழகாய் அச்சிடுவதில்லை. சகாயத்தையே பெரிதும் விரும்புகிறார்கள்.

தான் கெட்டிக்காரன் என்ற எண்ணம் சிலருக்குத் தடித்தும் விடுகிறது. ‘கற்றது கை மண்ணளவு’ என்ற ஞாபகமிருக்கவேண்டும். பிறர் தன்னைவிட அதிகம் கற்றிருக்கிறதாகவே கருதவேண்டும். எவ்வளவுக் கெவ்வளவு கல்வி யறிவும் அனுபவமும் உண்டாகிறதோ அவ்வளவுக்கு மனோ அமைதியும் அடக்கமு மிருக்க வேண்டும். தெரிந்ததைச் சொன்னாலும், தெரியாததைப் புகன்றாலும் கேட்கவேண்டும். முடிவில் தனது அபிப்பிராயத்தை வெளியிடவேண்டும்.

உன்னைப்போல் விளம்பரம் செய்வோனை அவதூறாய்ப் பேசாதே. மற்றவன் உனக்குப் போட்டி செய்தால், சீக்கிரத்தில் ஜனங்கள் நன்றாய் அறிந்து கொள்வார்கள். ஆகையால் போலிக்காரரை ஏளனம் செய்யாதே. அவர்களைப்பற்றி வேடிக்கையாய் ஒன்றும் சொல்லாதே. உண்மையாயும், நியாயமாயும், படாடோபமின்றியும் நடந்துகொள். சொற்பமாய்ப்பேசு. அது இனிமையாயும் விஷயங்களை அடக்கியுள்ளதாயு மிருக்கட்டும். ‘சுருங்கச் சொல்லி விளங்கவைத்தல்’ நலமாகும்.

நீ செய்கிற விளம்பரப்படி நீ நடந்துகொள்ள முடியுமாவென்பதை ஆலோசனை செய்துபார். சொன்னசொல் தவறாது நடக்க வேண்டும். உனது விளம்பரப் பொருள்களில் ஜனங்களுக்கு நம்பிக்கை யிருக்கும்படி செய்யவேண்டும்.

நீ புதிய வியாபாரியா யிருந்தால் படிப்போருக்கு, நம்பத் தக்கவனென்றும், விளம்பரத்தில் சொல்லியபடி நடக்கிறவனென்றும் வெளியிடவேண்டும்.

SELF IS THE CAUSE EOR SELF

26. தனக்குத் தானே காரணம்

விளம்பரத்தால் பிரயோசன மில்லையென்று அநேகர் சொல்லுகிறார்கள். இதற்குரிய காரணங்கள் பல வுள. முதலாவது தொழிலுக்குத் தக்கவாறு போதுமான வேலைக்காரர்களை அமர்த்திக்கொள்வதில்லை. அவர்களுக்குத் தக்க திருப்தியான சம்பளம் கொடுப்பதுமில்லை. எந்த விஷயத்திலும் கண்டிப்பு ஒரே வார்த்தை யிருக்கிறதில்லை. வேலைக்காரர்களிடத்தில் அவநம்பிக்கை, திருப்தியின்மை, தீர்க்காலோசனை கிடையாது. காலத்துக்கேற்ற பொருத்தமான விளம்பரமில்லை. இவைகளை எழுதி எண்ணிக்கை செய்ய முடியாது. இதற்கு முக்கிய காரணம் என்னவென்றால், தனக்கு எவ்வளவு லாபம் கிடைத்தாலும் வேலைக்காரர்களுக்குச் சன்மானமாகவாவது அதிகச் சம்பளமாகவாவது கொடுக்கிறதில்லை. தன் வீட்டில் ஒருவன் சுகத்துக்காக எவ்வளவு செலவாகிறது? இதைப் போலவேதான் வேலைக்காரர் வீட்டிலும் அவர்களுக்குத் தக்கவாறு போஜன வகைக்குச் செலவாகும். ஒரு வேலைக்காரனைப் பத்து ரூபாய் சம்பளத்தில் வைத்துக்கொள்கிறது. அதிகக் கஷ்டத்தின் மேலும், பல பேர்களுடைய சிபார்சுக் குட்பட்டு மூன்று வருஷத்திற்குள் பதினைந்து ரூபாய் சம்பளமாகிறது. மற்ற ஆண்டிலோ விவாஹமும் நடக்கிறது. இன்னும் சில வருஷங்களுக்குள் 2, 3 குழந்தைகளையும் பெறுகிறான். இவ்வளவு காலமாயும் சம்பளம் இருபது ரூபாய்க்குமேலில்லை. இந்த சம்பளத்தில் வீட்டுவாடகை, காலத்துக்கேற்றகாப்பி, வைத்தியம், துணி, போஜனச்செலவு இவைகளைக் கணக்கிட்டுப்பார்த்தால் தெரியும். நன்மை தீமை முதலியவைகளுமிருக்கின்றன. இதைப் படிக்கும் புண்ணிய சீலர்களே! சிந்தித்துப்பாருங்கள். எஜமானன் தன்னைப்போல் வேலைக்காரனை நூற்றிலொரு பங்காவது கருதுவாரா? சம்பளம் காணாது என்று சொல்லிவிட்டால், அதிகச் சம்பளம் கொடுக்கிறவிடத்துக்குப் போகலாம் என்றும் இரக்கமின்றியே சொல்லிவிடுகின்றனர். அந்தோ! பரிதாபம். வருஷக்கணக்காய் நம்பியிருந்தவனெல்லாம்? இம்மாதிரி விஷயம் ஒன்றல்ல, இரண்டல்ல, சொல்லிமுடியாது.

ஆயிரத்திலோ, பதினாயிரத்திலோ ஒரு நல்ல எஜமானன் இருக்கிறார். இதை மற்றோரிடத்தில் வெளியிட்டிருக்கிறோம்.

ஆகையால் இவ்வித குறைவுகளை நிவர்த்தித்துக் கொண்டு கூட்டுறவு வியாபாரம் செய்யத் தீர்மானித்தால் பல ஜனங்களுக்கும் நன்மையுண்டாகும். கூட்டுறவுத் தொழிலுக்குத் தக்க பிரபல மனிதர் முன்னின்று ஆரம்பிக்கவேண்டும்.

வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கவும் நடத்தவும் விளம்பரம் வேண்டும். அதன் ஊக்கமும் சந்தோஷமும் வேண்டும். இடையூறுகளெல்லாம் அனுபவத்தைக் கொடுக்கக்கூடியதால் நலமென்றே கருதவேண்டும். ஆனால் கஷ்டத்தையாவது நஷ்டத்தையாவது நினைத்துத் துன்புறக்கூடாது.

ஒருவர் வியாபாரத்தை ஆரம்பம் செய்வதன்முன், விவாக முகூர்த்தப் பத்திரிகையைப்போல், நல்ல பொருளைக் குறைந்த விலைக்கு இன்னமாசம் இன்ன தேதியில் இருந்து எந்த நேரமும் விற்பனை செய்ய நிச்சயித்திருக்கிறது என்று விளம்பரம் தயார் செய்து தபாலில் அனுப்பினார். இம்மாதிரியும் இன்னும் பலவிதமாயும் விளம்பரம் செய்தார். இது மெச்சத் தகுந்ததே. சாமர்த்தியமுள்ளவர்த்தகன்தான் விளம்பரம் செய்வதற்கும் முற்படுவான். நல்ல பொருளைக் கெட்டதென்று சொன்னால் அநேகர் நம்பிவிடுவார்கள். இதுவெல்லாம் சொல்மயக்கம். விளம்பரத்தைப் பார்ப்போர், அதில் குறைகூறும்படி செய்யக்கூடாது.

ஒரு வியாபாரி தான் இன்புறுவது போல தனது குமஸ்தா முதலானவர்களையும் சௌக்கியமாயும் திருப்தியாகவும் நடத்தினால், அவர்கள் வியாபாரத்தில் பொருளை வாங்குவோரிடம் சந்தோஷமாய்ப் பேசி இருவரையும் (Master and Customer) நன்மையடையும்படி செய்வார்கள். இப்படிச் செய்வதால் அபிவிருத்தியுண்டாகும். நன்மை செய்தவனுக்கு நன்மையும், தீமை செய்தவனுக்குத் தீமையும் என்பதனை எல்லாரும் நன்கறிவார்கள்.

சொந்தமாய் யோசனைசெய்து எழுதும் விளம்பரத்தை மேன்மையாக எண்ணப்படும். ஒன்றைப் பின்பற்றினால் என்றைக்கேனும் உண்மை வெளியாய் விடும்.

DONT CHEAT

27. மயக்காதே?

பொது ஜனங்களை மோசப்படுத்த வேண்டி, இனும் இனும் என்றும், ஒரு பொருளை வாங்குவோருக்கு நூறுசாமான்கள் சன்மான மென்பதும் இதுபோன்ற விளம்பரங்கள் தீங்கிழைப்பது நிச்சயம். ஒரு வியாபாரி பற்பல விதமானப்பெயர்சூட்டி கம்பெனி யென்று வெளியிடுவதும் நலமன்று.

மனதில் தோன்றிய தெல்லாம் விளம்பரமாக மாட்டாது. நன்றாய் யோசனைசெய்து தீர்மானிப்பது தான் விளம்பரமாகும். ஒருவர் விளம்பரத்தால் விர்த்தியாக வேண்டுமானால் நல்லபொருள் களை வைத்திருக்கவேண்டும். ஒரே விலையை ஏற்படுத்தவேண்டும். உண்மையும், வாக்குத்தவரு திருத்தலும் பெரிய விளம்பரம்போ லாகும். உண்மையுள்ள விடத்தில் தான் வெற்றி யுண்டாகும்.

அவரவர் வியாபாரத்துக்குத் தக்கபடி விளம்பரம் செய்ய வேண்டும் வியாபாரத்துக்கு விளம்பரம் மூலாதாரமா யிருந்த போதிலும், படிப்படியாய் விர்த்தியாகுந் தன்மை யுடையது. பொறுமை வேண்டியது அவசியம்.

WHAT ADVERTISEMENT CAN DO

28. விளம்பரம் என்ன செய்யக்கூடும்?

இப்பொழுது நம் நாட்டிலுள்ளார் விழித்திருக்கின்றனர். கல்வி யறிவு அதிகம். பகுத்தறிவு மிகுதி. ஆகையால் ஒருவரை யொருவர் ஏமாற்றிவிட முடியாத காரியம். தாக்ஷண்யமின்றியே நல்லதைச் சிலாகித்தும், நலமற்றதைக் கேடுகெட்டதென்றும் சொல்லிவிடுவார். இத்தகைய ஸ்திர புத்திவாய்ந்த புண்ணிய சீலர்களை விளம்பரங்களால் ஏமாற்றுவது கடினம். எவ்வளவுதான் விளம்பரம் செய்யினும், கண்டவர் மனதைத் தான் கவரினும் உண்மை யறிந்த பிறகு நன்மைக்கு வாழ்த்துதலும், தீமைக்குச் சபித்தலும் இல்லாமற்போகா என்றாலும் நன்மையே பெருகும், தீமை அழியும். விளம்பர மிகுதியால் ஒருவேளை தொழில் நீடித் திருக்கலாம். "தன்வினை தன்னைச்சுடும்" என்பதுபோல் மனச் சாக்ஷிக்கு விரோதமான காரியத்தை எவ்வளவு செய்தாலும் தனக்

குத்தானே கெடுதியை யுண்டுபண்ணும். விளம்பரத்தால் நன்மையை யடைய விரும்பினுல் நல்வழியில் நடத்தல் வேண்டும். விளம்பரத்தில் சொல்லியவாறு நல்ல பொருளேயே விற்பனை செய்யவேண்டும்.

· TOO MUCH TALKING IN BUSINESS

29. வர்த்தகத்தில் பெரும் பேச்சு

வர்த்தக விஷயமாகப் பேசுகிறவர் கேட்கிறவர்களின் நோக்கத்தை யுணராமல் பிரசங்கம் செய்வதுபோல் முழங்குகிறார்கள். ஒரே வேலையைச் செய்யவேண்டும் ஒரு விஷயத்தை ஆரம்பித்து எல்லையில்லாமல் பேசிக்கொண்டு,—எதிரி கவனியாதிருப்பது புலப்பட்டும்—தமக்கிஷ்டமான இடத்தில் பேச்சை நிறுத்துகிறார்கள். வியாபாரத்தில் சிலருக்கு 'நான்' என்ற கர்வம் அதிகமாயிருக்கிறது. அவர்கள் சொல்லை மறுக்கக்கூடாது; அப்படியல்லவென்று சொல்லிவிட்டாலோ வந்துவிடும் கோபம். சொல்மாத்திரமாக ஓரளவில்லாமல் விஷயத்தைக் கொட்டிக்கொண்டிருக்கிறவர்கள் வேலைக்குப் பயன்படமாட்டார்கள். இவர்கள் சொற்சுவை விரும்பியராவர். முன்யோசனையோடும் அனுபவத்தோடும் ஒருவர் சொல்லும் விஷயம் மிகச் சிறியதாயிருந்தாலும், தொழிலில் பலன்தரத்தக்கதாயிருக்கும். வாய்திறந்து ஒருவார்த்தை சொல்லமாட்டாராவென்ற ஆவல் பிறருக்கிருக்கவேண்டும்.

ஒரு விஷயத்தைப் பற்றிச் சிந்திக்கவேண்டுமாயின், அது மனத்தின் காரியமாதலால் மௌனமாயிருக்கவேண்டும். பேசப்பேச (தேக) பலம் குறையும் என்று சொல்வது வழக்கம். நாம் பேசும் ஒவ்வொரு வார்த்தைக்கும், ஒரு துளி ரத்தம் சரீரத்தில் சுண்டும் என்றால் எவ்வளவு ஜாக்கிரதையாய்ப் பேசுவோம். பொன்போன்ற வார்த்தைகளாக இருக்குமன்றோ ! பேசுவதிலும் பொறுமைவேண்டும். நல்ல வார்த்தைகளேயே பேசவேண்டும். 'எல்லோரும் வயல் விளைந்து சாப்பிட்டால், என் வாய் விளைந்து நான் சாப்பிடுகிறேன்' என்றார் ஒருவர். வாய் வார்த்தையால் பிழைப்பவர் அதிகம். இதற்குக் காரணமென்னவெனில், அவரவருக்குத்தக்கபடி நடந்து கொள்வதேயாகும். தன் வியாபாரத்தைச் சீர்திருத்தத் தெரியாதவர் மற்றவர்களுடைய குறைவைப் பெரிதாகப் பேசுவர். மற்றவர்களுக்கு நல்ல வழியைக் காட்டினாலும் காட்டலாம். அவரது குற்றத்தைச் சொல்லி கடிந்து பேசலாகாது.

நாம் பேசுகிற ஒவ்வொரு வார்த்தைக்கும், எவ்வளவு நன்மை யுண்டாயிருக்கிறதென்று அப்போதைக் கப்போதே உணரவேண் டும். இவ்வுலகத்தில் பிறந்ததும் பேசப் படிப்பதுதான் முதல் வேலை. ஆகையால் நல்ல வார்த்தைகளைச் சொல்லவேண்டும்.

FAMOUS MAN IN BUSINESS

30. வர்த்தகத்தில் புகழ் பெற்றவர்

இலங்காபுரியிலே யுள்ள கொழும்புமா நகரில் அநேக வருஷங்களாய் வணிகம் செய்துவரும் ஜெம் சட்ஜி ருஸ்தம்ஜி (Jemsetjee Rustomjee) என்பவர் பார்ஸிஜாதி வகுப்பைச் சார்ந்தவர். இம்மகானுக்குப் பம்பாயில் ஒரு பெரிய வர்த்தகசாலை யிருக்கிறது. சுமார் ஐம்பதுக் கதிகமான வேலைக்காரர்கள் இருந்து வருகிறார்கள். இவர்கள் தங்கள் எஜமானனைத் தெய்வமாகவே கொண்டாடுகின்றனர். வர்த்தகத்தில் மிகுந்த அனுபவமுடையவர். சுமார் 60-வயதுக்குமே லிருக்கலாம். ஒரு சிறு பையன் வந்தன மளித்தாலும் தலைவணங்கி வந்தனம் செய்வார். இவருடைய குமா ரர்களில் ஒருவரை வியாபாரத்தில் வைத்திருக்கிறார். அவரது அரு மைக் குணத்துக்குத் தக்கவாறு செல்வம் பெருகுகிறது. வேலைக் காரர்களிடத்தில் மிகுந்த அன்புடையவர். வேலைக்காரர்களில் எவருக்கும் கஷ்டம் நேர்ந்திடில் தனக்குள்ளதுபோல் நினைந்து அதனையகற்ற முயற்சி செய்வார் செய்துமிருக்கிறார். நாம் நேரில்பார்த்த விஷயமாகும். வேலைக்காரர்களுடைய க்ஷேம லாபத்தைப்பற்றி அடிக்கடி விசாரிப்பது வழக்கம். அவர்களுக்குக் கடன் ஏற்பட்டிருந்தாலும், தாமே முழுத்தொகையைக் கொடுத் துத் தீர்த்து, அவ்வேலைக்காரனை மாதம் கொஞ்சம் கொஞ்சமாகக் கொடுக்கும்படி சொல்வார். தமது குமாஸ்தாக்கள் சந்தோஷ மாயிருந்தால் அதுவே அவருக்குப் பரமானந்தம். சாந்த குணமே ஓர் உருவானது போலாகும். இந்த வர்த்தகரிடம் தமிழ்ப் பாஷையை மாத்திரம் கற்றவர்கள் மாதம் நூறு ரூபாய் சம்பளம் வாங்குகிறார்கள். இவரிடம் துர்க்குணம் அணுவளவேனு மிருக் குமா? அவர் எல்லோருக்கும் நன்மை செய்யவே விருப்ப முடை யவர். இவர் தம்மின ஜாதியாராகிய பெஸ்டன்ஜி யவர்களுக்குச் சம்பளம் அதிகமாய்க் கொடுக்கும்படி அவரது எஜமானனிடம் சிபார்சு செய்தார். ஆனால் பயன்படவில்லை. பெஸ்டன்ஜி யென் பவர் வர்த்தகத்தில் அனுபவமும் சாமர்த்தியமுமுள்ளவர். ஆகை

யால் சுமார் இருபதாயிர ரூபாய் கொடுத்து வியாபாரம் செய்யும்படி உதவிசெய்தார். இவ்விஷயம் நடந்து சுமார் இருபது வருஷமிருக்கலாம். இப்பொழுது பெஸ்டன்ஜி யவர்கள் வர்த்தகத்தால் ஒரு லட்ச ரூபாய்வரை சம்பாதித் திருக்கிறார். ஆதியில் வாங்கின ரூபாயைக் கொடுத்து விட்டார். இவ்வணிக சிரோமணி யன்றோ புண்ணிய சீலர். இப்புண்ணிய சீலருக்குத் தீர்க்காயுளும் திரண்ட செல்வமு முண்டாகக் கடவுளைப் பிரார்த்திக்கின்றனம்.

"மனம்போல் வாழ்வு"

CAN I DO A BUSINESS

31. நான் வியாபாரம் செய்யலாமா?

வர்த்தகத்தால் செல்வம் படைத்த பிரமுகர்கள், வாலிபர்களைக் கண்டதும் 'மேன்மையடைய வேண்டுமானால். வணிகஞ் செய்' என்று புகட்டுகிறார்கள். வர்த்தகம் செய்யத் தகுதியுள்ளவரைப் பார்த்து தான் சொல்லுகிறார்கள். பணமுள்ளவர் வியாபாரம் செய்யப் போவதைப்பற்றி இங்கு சொல்லவில்லை. சொந்த பொருள் உள்ளவரை வியாபாரம் செய்யென்றால் அதிக யோசனை புண்டாகும். ஒரு தொழிலுக்கு எஜமானனாயிருப்பது ஆரம்பத்தில் மற்றவர்களுக்குப் பெருமையாய்த் தோன்றும். ஆரம்பித்தவனுக்குச் செலவிடுவதே பிரதானமாயிருப்பதால் எவ்வளவு தைரியமிருந்தபோதிலும் தொழில் நிதானப்படும் வரை கஷ்டமாகத்தானிருக்கும். நஷ்டம் ஏற்படுமாகில் உடனே தொழிலை விட்டுவிட வேண்டுமோவெனத் பயப்படுகிறார்கள். சம்பளத்துக்காக வேலைக்கிருக்கிறவர்களுக்குத் தொழில் செய்வான்படும் அல்லல் அனுபவமே வேணுமிராது. சிலவேலைக்காரர்கள் நாட்களை எண்ணுவதால், அதற்குத் தக்கவாறு வர்த்தகன் பணத்தை யெண்ணுகிறான்.

நியூயார்க் (New York) என்னும் பட்டணத்தில் இரண்டாயிரம் ஜனங்கள் ஒவ்வொருவரும் வருஷம் ஒன்றுக்கு 75,000 ரூபாய் சம்பளம் வாங்குவதாகக் கணக்கிடப்பட்டிருக்கிறது.

சுயேச்சையாய் வியாபாரம் செய்யத் துணிவது சில சமயங்களில் ஆபத்துக்கிடமாயிருக்கிறது. எவனொருவன் எந்தத் தொழிலில் போதுமான அனுபவ சித்தி பெற்றிருக்கிறானோ, அதைத் தான் செய்யவேண்டும். தொழிலுக்கு வேண்டியபணம் இன்றி,

தொழிலை ஆரம்பித்த பிறகு கஷ்டப்படுகிறார்கள். கடைசியாகத் தொழிலையே விடுகிறார்கள். இதற்குள்ள காரணங்களைக் கவனிப்ப தவசியம். கீரைக்கடைக்கு எதிர்க்கடை என்றதோர் பழமொழியு முண்டு. அதைப்போல் தன்னைவிட பதின்மடங்கு அனுபவமும் பொருளுமுள்ள வர்த்தகனால் புதியதாய் அருகில்வரும் சிறிய வர்த்தகனுக்கு சொல்லாமலே அதாவது நன்மை தீமையென்று நினையாமலே கெடுதியுண்டாகும். இதை நிவர்த்திக்க வேண்டு மாயின் தைரியம், பொருள், சாமர்த்தியம், நட்பு, அன்பு, இன் சொல் முதலிய இவைகள் வேண்டும். இவ்விடத்தில் ஒருதொழிலை யும் குறிப்பிட்டுச் சொல்லாது பொதுவிலுரைத்தோம். ஒவ் வொரு தொழிலையும்பற்றி பிரத்தியேகமாய் விவரித்தெழுதுவ தெனில் பெருகும்.

ஒரு தொழிலை ஆரம்பித்தால் கஷ்டம் நஷ்டம் வந்தேதீரும். அதனைச் சகித்து பொறுமையுட னிருக்கக்கூடியவர்தான் ஒரு தொழிலை ஆரம்பிக்கவேண்டும்.

வர்த்தகம் ஒருவனைப் பெரிய கல்விமானாகச் செய்கிறது. உத்தி யோகத்தில் உண்மையாய்ப் பாடுபடுபவனைப் பார்க்கிலும் ஆயிரம் பங்கு அதிகமாகவே வர்த்தகன் தன் தொழிலில் கஷ்டப்பட வேண்டும். உத்தியோகத்தில் இருக்கிறவனைவிட, வர்த்தகனுக்குக் மனோவிசாலம் உண்டாகிறது. தொழில் என்னும் கோட்டையைக் (Fort) கட்டுகிறவன். இரண்டு முனைகளைச் சந்திக்கச் செய்வ தென்றால் ஒரு பிரம்பு எத்தன்மை யடையும்? பிரயாசை எவ்வ ளவு? இதைப்போல தொழிலில் நேர்ந்திடும் கஷ்டத்தையும், துன்பத்தையும் பொறுத்து, தைரியமாயும் சமயோசிதமாயும் நடந்து கொள்ள வேண்டும். இதற்கோர் சிறிய உதாரணம் கூறுவோம். ஆழமுள்ள ஜலத்தில் தன் தலையை ஜல மட்டத் திற்குமேல் வைத்துக் கொள்வதுதான் சிலாக்கியமானது. புதிய வர்த்தகன் தொழிலில் கண்ணும் கருத்துமா யிருக்கவேண்டும். ஒரு வர்த்தகன் சுயேச்சை யுடையவனா யிருந்தாலும் உத்தியோ கஸ்தனைப்போலவே தன் வேலையையும் செய்யவேண்டும்.

தொழில் அபிவிருத்தி யெல்லாம் முதலாவது பணத்தாலும் இரண்டாவது அனுபவத்தாலும், மூன்றாவது-தந்திர-சாமர்த்தியத் தாலே யாகவேண்டும். வியாபாரத்துக்கு மூலதனமாய் வைக்கும் பொருளுக்குத் தக்கவாறு தான் லாபம் கிடைக்கும்.

BUSINESS AND BORROWING

32. தொழிலும் கடனும்

பொதுவாய் கடன் வாங்குவதும் கடன் கொடுப்பதும் தீங்கிழைப்பதேயன்றி நன்மையுண்டாவது அபூர்வம். கடன் கொடுத்தும் வாங்கியும் விசேஷமாய் வியாபாரம் செய்கிறார்கள் என்றாலும் நம்பிக்கை, வாக்குத் தவறாதிருத்தல் முதலிய அரும் பெருங்குணங்களிருக்கவேண்டும். பெருஞ் செல்வம் படைத்த பிரபுவைவிட வாக்கு சுத்தமுள்ள ஏழையை மிகுதியும் நம்புவார்கள். வியாபாரத்திற்கு மூலாதாரமான பொருள் நம்பிக்கை.

பணம் வருவதற்கு வழியிருந்தாலொழிய கடன் வாங்கக் கூடாது. கடன் கொடுத்துக் கெட்டவர் மிகுதியா யிருக்கும். கோர்ட்டு ஒன்றே அத்தாக்ஷியாகும். நல்லவர்களைக் கெடுப்பதும் கடன்தான். கடன் கொடுத்தவனுக்கு கடன் வாங்கியவன் திரும்பவும் கொடுக்கும்வரை அடிமைக்குச் சமானம். குறித்த காலத்தில் கொடாவிடில், கடன் கொடுத்தவன் முன்னிலையில்போக வெட்கமதிகமாம். சிலர் உடல் நடுக்கங் கொள்கின்றனர். சில சமயம் வழியில் காண நேர்ந்தால் எமனைக்கண்டதுபோல் பயந்து வேறு வழியாய் ஒளிந்து கொள்கிறார்கள். இதனாலன்றோ கல்விக்களஞ்சியமாகிய ஒரு கவிவாணர் “கடன்கொண்டார் நெஞ்சம்போல் கலங்கினான் இலங்கை வேந்தன்” என்று கவியாகவும் பாடி யிருக்கின்றனர். இதுவும் பொய்க்குமோ? கடன் வாங்கும்போது ஒரு குழந்தை பிறந்ததுபோலும், திருப்பிக் கொடுக்கும்போது ஒரு குழந்தை இறந்ததுபோலும் இருக்கிறதாவென பாரதத்திலும் சொல்லப்பட்டிருக்கிறது. கடனில்லாத கஞ்சி (ஆகாரம்) கால் வயிற்றுக்கானாலும் போதுமென்று வாழ்வோரும் பலர் உளர். கடன் வாங்குவது தரித்திரத்திற்கு முன் தூதனாகும். துன்பப்படுவோனுக்கு நிவர்த்தியுண்டு. ஆனால் கடன்பட்டவனுக்கு இம்மை மறுமை இரண்டினும் இன்பமில்லை. பெருநோயைச் சகித்தாலும் சகிக்கலாம். இக்கடன் என்னும் துன்பநோயைப் பொறுத்தல் அரிது. தீயசெயல்களுக் கெல்லாம் முதற்படி கடன் என்று ஒரு பெரியோர் கூறி யிருக்கிறார். பசிப்பிணியாலும் பிச்சையெடுப்பதாலும், கூலிவேலை செய்தாலும் அவமானமன்று. மேலும் இதனால் எவருக்கும் யாதொரு கெடுதியுமில்லை. எவரையுங்கண்டு அஞ்சவும் வேண்டுவதில்லை. ஆனால் கடனால் வருந்துயர் சிறிதல்லவே. கடன் கொடுத்துக் கெட்டாரும் உண்டு. கடன்

வாங்கிக் கெட்டாரும் உண்டு. கடன் பட்டு சுகிப்பதிலேயும் வேறுண்டு.

இதுவரை யாவும் கடனைப்பற்றி பொதுவிலுரைத்தோம். வியாபார விஷயமாய் இனிசொல்வோம். நம்பிக்கையும் நாணயமுமுள்ள வணிகர்களுக்கு நாட்டுக்கோட்டை செட்டிமார்களும் இந்தியாவிலுள்ள மார்வாடி ஜாதியாரும் லேவாதேவி செய்து வருகிறார்கள். இதனால் இருதாரத்தாரும் மேன்மை யடைந்திருக்கிறார்கள். என்றாலும் சிலர் ஏமாறுவதுமுண்டு. கோர்ட்டுவரை விரயம் செய்தும் பார்த்திடுவார்கள். மேற்சொன்ன இருவர்களைவிட பாங்கிகள் (Banks) அந்தஸ்துக்கும் தக்கவாறு கடன்கொடுத்து வாங்குகின்றன. அநேக வர்த்தவர்கள் இவர்களின் உதவியால் கோடீஸ்வரர்களாயுமிருக்கிறார்கள். சில தொழிலுக்குப் பாங்கிகள் அவசியம் இருந்தே தீரவேண்டியதாகிறது. அதாவது அயல் நாட்டாருடன் தொழில் செய்யின் உதவிவேண்டும். இவ்விஷயங்கள் பலவிதமாயிருப்பதால் தொழிலாளிகளுக்குத்தான் நன்றாய் விளங்கும். பாங்கிகளில் சிலர் நம்பிக்கையின்மேல் கடனாக ஆயிரக்கணக்காயும் லட்சக்கணக்காயும் வாங்கி நாணயமாய் குறித்த தேதிகளில் ஒப்பந்தப்படி தொகையைச் செலுத்தி விடுகின்றனர்.

STARTING BUSINESS ON BORROWED CAPITAL

33. கடன்வாங்கி ஒரு தொழிலை ஆரம்பித்தல்

எனக்கு யாராவது கடன் கொடுப்பார்களானால் நானும் வியாபாரம் செய்வேன் என்று சொல்வாருமுளர். கடன் வாங்கி ஒரு தொழிலை ஆரம்பித்தால் கஷ்டம் அதிகமேயன்றி சித்திபெற முடியாது. ஆயிர ரூபா யில்லாமல் மாதம் பத்து ரூபாய் வட்டி நஷ்டமுண்டாகிறது என்று வேடிக்கையாகவும் சொல்வதுண்டு. ஆரம்பத்திலேயே கடனுக் குட்படுவானாகில் விர்த்தியாவ தெங்ஙனம். கடன்வாங்கித் தொழிலை ஆரம்பித்தால் நம்பிக்கை கெட்டுவிடும். சுயமாய் ஒரு தொழிலை ஆரம்பித்து கொஞ்சகாலத்திற்குப் பிறகு, அபிவிர்த்தியின்பொருட்டு கடன் வேண்டியதென்பது வேறு விஷயம். சாமர்த்தியத்தை யறிந்து நம்பிக்கையின்மேல் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யலாம். உன் தொழில் நம்பிக்கைக்கு ஆதாரமா யிருக்கிறது.

ஒரு தொழிலைச் சொற்ப திரவியங்கொண்டு ஆரம்பம் செய். அந்தத் தொழிலில் நீ சமர்த்தன் என்று பலர் அறியும்போது

படிப்படியாய் விர்த்திசெய். அப்பொழுது நீ கடன் கேட்கலாம். உன் தொழிலை யறிந்தோர் கொடுப்பார்கள். இதனால் உனக்குக் கஷ்டம் தோன்றாது.

பேயை விலக்குவதுபோல் கடனையும் நீக்கு என்று ஒருபிதா தன் புத்திரனுக்கு விளக்கினார். எவனுடைய புத்தகங்களிலும் நீ கடன் கொடுக்கவேண்டுமென்ற கணக்கு இல்லாதிருக்கட்டும். இது எப்பொழுதும் மனதில் பதிந்திருக்கட்டும்.

'கடன்படுவான் துக்கப்படுவான்' என்று வேத சாஸ்திரங்களிலும் சொல்லப்பட்டிருக்கிறது. லோகானுபவமும் அப்படியே தானிருக்கிறது. என்றாலும் கடன் வாங்கி மீட்சிபெற்று, பிறகு அக்கடனைத் தீர்த்தும் நற்கதியை யடைகிறார்கள்.

கடன் வாங்குவதிலும் ஒரு அளவு வேண்டும். கிரமப்படி நடக்கவேண்டும். அடிக்கடி கடன் வாங்கிக்கொண்டிருப்பதுவும் நலமன்று. ஆகையால் சட்டதிட்டமே அளவற்ற நன்மை தரும்.

BELIEF AND THE DEBT

34. கடனும் நம்பிக்கையும்

கடன் கொடுத்துக் கெட்டவர்களையும், கடன் வாங்கிக் கெட்டவர்களையும் ஒரு விதமாகச் சேர்க்கலாம். ஆனால் தொழிலின் அபிவிர்த்தியை நன்றா யறிந்திருந்து, மேற்கொண்டு உதவி அவசியமென்பதையும் தெரிந்து, ஆலோசனை செய்தபிறகு வியாபாரத்தை நடத்துங்கள் தருகிறேன், வேண்டியதை வாங்கிக்கொள்ளுங்கள், எப்பொழுது வேண்டுமோ வாருங்கள் என்று சொல்லுவோர் வார்த்தையையும், மத்தியானம், சாயந்திரம், இரவு நாளை காலை, குமஸ்தா வெளியே போயிருக்கிறார், இரண்டு மணிக்கு பாங்கியிலிருந்து வந்தவுடன் தருகிறேன், என்ற இவ்வினிய வார்த்தைகளை அப்படி அப்படியே ஒரு புதிய வர்த்தகன் நம்பிவிடுவானானால் அவன் கதி என்ன ஆகும்? லோக ரகஸ்யத்தை யறியாத வாலிப வர்த்தகன் கொடுக்கிறேன் என்று நீண்டகாலம் சிந்தித்தே சொல்லி யிருக்கிறார்கள் என்று இருக்கிற பணத்தையெல்லாம் செலவிட்டு, நரி முந்திரிப்பழத்துக் காசைப்பட்டது போல் பணப்பெட்டியைச் சுத்தமாய் வைத்துக்கொண்டு வரும் வரும், கொடுப்பார் கொடுப்பார் என்று கற்கண்டை நினைத்து வாயைச் சப்பிக்கொண்டதுபோல் ஆகாயக் கோட்டைகட்டி அயர்ந்த நித்திரை செய்யவேண்டியதுதான். நம்பி யிருந்தவனை நடு ஆற்றில் விட்டதற்கொப்பிடப் பொருந்தும். ஆகையால்

கடன் வாங்கியே தொழிலை யபிவிர்த்தி செய்யவேண்டிய அவசியமும் அனுகூலமும் ஏற்படும்போது, தக்க மனிதர் உதவி செய்கிறேன் என்று சொல்வதை மாத்திரம் நம்பி விடவேண்டாம். கையில் கிடைத்தபிறகே கணக்கிட்டு, அருமையறிந்து, பிறர் பொருளென்பதையும் கவனித்துத் தொழிலை நடத்துங்கள்.

NO WEALTH & NO HAPPINESS

35. "பொருளில்லார்க்கு இவ்வுலகமில்லை"

உனக்கென்ன சம்பளம்? நீ அதிகச் சம்பளத்துக்கு அருகனு? அப்படியானால் நீ ஏன் அடையக்கூடாது? சம்பாதிக்கத் தெரிந்தவனுக்கு செலவிடத் தெரியும். செலவிடத் தெரிந்தவன் பணத்தின் அருமையை யறிவான். அருமையை யறிந்தவன் சேமித்து வைப்பான். ஒருவன் சந்தோஷமாயிருக்கவும், இல்லற சுகத்தை யனுபவிக்கவும், இன்னும் இம்மையில் பெறத்தக்க பாக்கியங்களைப்பெற்று அனுபவிக்கவும் (செல்வம்) பொருளன்றோ வேண்டியது. ஒருவன் எப்பொழுதும் அடிமைப்பட்டிருக்கப்பட்டிருக்கவும், கஷ்டத்தை யனுபவிக்கவும் பிறந்தவனல்லன். கஷ்டமுள்ள விடத்தில் தான் சுகப்பிராப்தி யுண்டாகிறது. எவ்வளவு தான் கஷ்டப்பட்டாலும் மேன்மை யடைவதற்கே தன்னைத் தயார் செய்யவேண்டும். செல்வம் எதிலிருக்கிறது? எதில் இல்லாதிருக்கிறது? தொழிலின் அல்லது வேலையின் பயனே பணம். செல்வம் எப்படிப் பெருகுகிறது? இதை நன்றாய்க் கவனிக்க வேண்டும். பெருகுவதற்குக் காரணமென்ன? மனோ விலாசத்திலுதிக்கும் அறிவன்றோ. அனுபவத்தில் அறிவு எவ்வளவு பிரகாசமாயிருக்கிறது. நன்மை செய்வோனுக்குப் பெருந்தன்மை யுண்டாகிறது. அதுவே சுகாரம்பத்திற்கு வழி. நற்பழக்கத்தாலும் அறிவின் விசேஷத்தாலும், வைத்திய நிபுணன், நூதனப் பொருளைக்கண்டு பிடிப்பவன் இன்னும் இவர்களைப்போன்ற ஆயிரக்கணக்கான ஜனங்கள் உன்னத நிலையை யடைந்திருக்கிறார்கள். வேலை செய்துகொண்டிருக்கும்போதே அபரிமிதமான லாபத்தை யடைய முடியாது. படிப்படியாய் சாமர்த்தியத்துக்குத்தக்கவாறு தான் கிடைக்கும். பணம் ஒவ்வொருவருக்கும் அவசியமானது தான். ஆனால் அதைக் கண்டுபிடிக்கும் வழியை ஒருவரும்தெரிந்து கொள்கிறதில்லை. சர்க்கரை என்று சொன்ன வாய் தித்திக்க வேண்டு மென்பதற் கிணங்க, வர்த்தகம் என்று நினைத்ததும்.

லாபம் வேண்டுமென்று பலர் கருதுகின்றனர். கஷ்டத்தைக் கஷ்டமாய் எண்ணியவனுக்கு உலகில் எல்லாம் கஷ்டமாய்த்தான் தோன்றும். சாப்பிடுவது கஷ்டம் நடப்பதும் பேசுவதும் கஷ்டம். சரீரத்தைச் சுமப்பதும் கஷ்டம் கடைசியாக இவ்வுலகினில் இருப்பதும் கஷ்டமாகத்தான் தோன்றும்.

எந்த வேலை செய்தவற்கும் நம்மிந்தியர்களில் அநேகர் கஷ்டம் என்று நினைத்து விட்டுவிடுகிறார்கள். ஆகாயத்தில் நெல் விளைந்து வந்தாலும் பின் அதை பக்குவப் படுத்துவதும் கஷ்டந் தான். அரிசியாய் விளைந்தாலும் சமைப்பது கஷ்டம். சுருக்கிச் சொல்லில் கஷ்டத்தைக் கவனிப்போருக்குக் கஷ்டம்தான் பெருகும். ஆகையால் விடா முயற்சி வேண்டும். சென்னையில் ஒரு பிரபல வியாபாரியைச் சந்தித்துப்பேசியபோது, அவர் வியாபாரத்தை ஆரம்பித்ததும் லாபம் உண்டாகக் கூடாது. அப்படி யுண்டாய் விட்டால் அனுபவமில்லாது போய்விடும். மேலும் ஆதியில் உண்டாகும் லாபம் நிலைத்திராது. மத்திய காலத்தில் வியாபாரத்தை விர்த்திசெய்வதற்கும் சீர்திருத்தம் செய்வதற்கும் வழி தெரியாமற் போம் என்று சொன்னார். பொன் போன்ற வாக்கியமாயிருந்தாலும், எமது அனுபவமும் அபிப்ராயமுமப்படியே யிருப்பதால், அதனை அப்படியே இங்கு வெளியிட்டோம்.

இவ்வுலக வாழ்வெல்லாம் பணத்தால் தானிருக்கிறது. அதனையடைவது மனத்தின் காரியம். மனதை யடைக்கி யாள்வது அறிவின் கடமை. அறிவின் வேலைதான் அபாரமானது. அதனால்தான் பொருளைச் சம்பாதிக்க வேண்டும்.

HAPPINESS AFTER TROUBLE

36. கஷ்டத்திலும் சுகம்

சில, வர்த்தகர்களும் வேலைக்காரர்களும், வியாபாரத்தில் ஓயாத கவலை யுடையவர்களா யிருக்கிறார்கள். இது நலமல்ல. கஷ்டப்பட்டு வியாபாரத்தை ஆரம்பித்து நடத்தி வந்தாலும் ஒவ்வொருநாளும் கவலை யெல்லாம் விட்டு, கொஞ்சநேரமாவது உல்லாசமாயும் சந்தோஷமாயு மிருக்கவேண்டும். நாம் அன்றன்று செய்கிற வேலைகளுக்கெல்லாம் ஓரளவுடையதா யிருக்க திட்டம் செய்யவேண்டும். ஒரு எஜமானனுக்கு எவ்வளவு அனுகூல மிருந்தும், வியாபாரத்தைப்பற்றிய கவலை யிருக்குமாயின் ஒருவித சந்தோஷமுமிரா. பத்து ரூபாய் சம்பளம் வாங்குகிற வேலைக்காரன் சந்தோஷமாயும் திருப்தியாயும் இருக்கிறான். இம்

மாதிரியே எஜமானனும் குறித்த காலம் வேலைசெய்து சுகமாயிருக்கவேண்டும். தென் தேசத்திலுள்ள சுமார் இருபது பட்டணங்களிலுள்ள வியாபார ஸ்தலங்களைக் கவனித்தோம். கல்வியறிவுக்குத் தக்கவாறு தான் தொழில் நடைபெறுகிறது. சிலர் காலை 6-மணி முதல் இரவு 11-அல்லது 12-மணி வரை வியாபாரம் செய்கிறார்கள். மத்தியகாலத்தில் சுமார் ஒருமணி நேரம் போஜனத்துக்குச் செல்கிறார்கள். எஜமானனே இப்படி யென்றால் வேலைக்காரனைப்பற்றி என்ன சொல்கிறது? கல்வி யறிவுள்ள சில வர்த்தகர்கள் காலை 8-மணி முதல் 11-மணி வரைக்கும் மாலை 3-மணி முதல் இரவு 8-மணி வரை தொழில் செய்கிறார்கள். இன்னும் சிலர் அவரவர் தொழிலுக்குத் தக்கவாறு கால அளவை ஏற்படுத்தி யிருக்கிறார்கள். இஃதன்றி வாரத்தில் ஒரு நாள் வியாபாரத்தை நிறுத்தி வைக்கிறார்கள். இதனால் எஜமானனுக்கு மாத்திரமின்றி மற்றெல்லோருக்கும் நலந்தருவது நிச்சயம்.

முற்றும்.

விருத்த = =
= வைத்தியர்களால்

யந்திரங்களில் தயாரான

குடும்ப ஔஷதங்கள்

1. சுகானந்த மாத்திரைகள்:—

நல்ல பசி, ஜீரணசக்தி, தாதுபுஷ்டி, நாடி நரம்புகளுக்குப் பலம் இவைகளைக் கொடுக்கும் சிறந்தமருந்து. புட்டி 1-க்கு ரூ. 1

2. அமிர்த சிந்தாமணி:—

இது இனிமையான லேகியம். சாஸ்திரமுறைப்படியானது எவ்வளவு காலமானாலும் கெடாது. ரத்தசுத்திசெய்து ரத்த விர்த்திதருவது. மிதமிஞ்சிய உஷ்ணத்தை நீக்குவது. மார்புநோய் தொண்டைவலி, இருமல், காசம் க்ஷயம் முதலிய நோய்களுக்கு அனுபவமான மருந்து. சிறு குழந்தைகளுக்கும் பத்திய விவகார மின்றிக் கொடுக்கலாம்.

20, நாள் மருந்து புட்டி 1-க்கு ரூ. 2—8—0

3. சந்திராம்ருதம்:—

வெள்ளை வெட்டை, கடுப்பு, நரம்புவலி, குத்தல் முதலிய கஷ்ட ரோகத்தை அதிசீக்கிரம் குணப்படுத்தக்கூடிய அற்புத மருந்து. புட்டி 1-க்கு ரூ. 2.

4. காசகேஸரி:—

குளிரினலும் உஷ்ணத்தினலும் உண்டாகும் இருமல் இரைப்பு, தொண்டை கம்மல் இவைகளுக்கு ஏற்ற மருந்து. கப காசம் முதலிய நுரையீரலைப்பற்றிய ரோகங்களைக் கண்டிக்கத் தக்கதென்றால் ஸாதாரண இருமலைப்பற்றிக் கேட்கவும் வேண்டுமா பத்தியமில்லை.

(16-நாள் மாத்திரை) புட்டி 1-க்கு ரூ. 1.

அமிர்தம் அண்டு கோ.

தபாற் பெட்டி 222, பிராட்வே மதராஸ்.

P. R. RAMA IYAR AND CO., PRINTERS, MADRAS

புத்ர பாக்கியம்

குழந்தை! குழந்தை!! என்பதே மிக்க இனிமையான சொல். பரிசுத்தமான பொருள். மழலைச் சொல் மகிழ்ச்சிதரும். பலவித கவலைப் பட்டாருக்கு தன் குழந்தை முகம் பார்ப்பதே நல்லமருந்து. குழந்தை யிடமாக வைக்கும் அன்னையின் அன்பு அளவிடக்கூடாதது.



குழந்தைகளுக்கு வியாதிவரின் நீக்கவும், வராது தடுக்கவும், மிகச் சிறப்புற்ற எங்கள்

பாலசஞ்சீவி

மாத்திரைகளை உபயோகப்படுத்துங்கள். பிறந்தது முதல் கொடுத்துவரலாம். ரசசம்பந்தமான லோக வஸ்து சேர்க்கவில்லை. எல்லாம் மூலிகையின் சத்து. தினந்தோறும் கொடுத்துவரின், அன்றன்று மலம் நீங்கும். பசித்தீபனம் உண்டாகும். குழந்தை உற்சாகமாய் தேஜஸோடு வளரும். குழந்தைக்குரிய எல்லா ரோகங்களுக்கும் ஒரே மருந்து. எவ்வித பத்தியமுமில்லை. இந்தியாவில் எல்லா வைத்தியர்களும் உபயோகிக்கிறார்கள். மாத்திரைகள் யந்திரங்களினால் தயாராகின்றன.

புட்டி **1**-க்கு அணா **8**.

அமிர்தம் அண்டு கோ.

தபாற்
பெட்டி
227,
மதராஸ்.